04 CIGAR 2011

IM NOVEMBER 2011:

Schenken

18 ..... INSPIRATION:
Die zweite Welt

24 ..... AUSTAUSCH:
Geben ist seliger denn Nehmen

28 ... SCHENKKREIS:
Das Wunder des Schenkens

50 ... DER NEUE:
Interview mit Hans-Kristian Hoejsgaard

46 ..... INTER-TABAC:
Rauchen verkauft sich prima

60 ..... REGIONAL:
Eine Schweizer Erfindung

62 ..... USA:
Das Familienunternehmen der Shermans

86 ..... TASTING:
Cohiba, Begegnungen mit einer Legende

CIGAR

Einzelpreis CHF 10.50 Euro 7.-

4 196030 207000 04

IB 1735

BLANCPAIN

MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE

Villeret Kollektion
Chronographe Monopoussoir

Eindrücker-Chronograph
Vollständiger Kalender
Korrektoren unter den Anstößen
Geschützter Kalender- und
Mondphasenmechanismus
Ref. 6685-3642-55B

www.blancpain.com

BOUTIQUES BLANCPAIN BAHNHOFSTRASSE 28 · PARADEPLATZ · 8001 ZÜRICH · TEL. +41 (0)44 220 11 80
RUE DU RHÔNE 40 · 1204 GENF · TEL. +41 (0)22 312 59 39

Das Tabaktau der Schamanen

ZVG

In Ecuador, in der nordwestlichen Provinz Esmeraldas, liegt der Flusshafen Borbón. Die Provinz ist von Afroecuadorianos und Chachi-Indígenas bevölkert, die im dichten Dschungel entlang der kolumbianischen Grenze ein karges Leben als Bauern und Jäger führen.

Der in der Region angebaute Tabak wird in Form einer endlos gerollten Zigarre in abgebildeter Form angeboten. Der getrocknete und im feuchtheissen Klima natürlich fermentierte Tabak wird zur Bekämpfung von Ungeziefer als Tabaklauge und bei schamanistischen Ritualen zu Reinigungszwecken verwendet. Er wird auch geraucht oder gekaut. Im Rauch ist er kräftig, grasig, schnell scharf und bissig, doch durchaus rauchbar.

www.real-stein.ch
T. +41 (0) 55 2656161

real.stein
more than stone

Schenken macht Freude

David Höner

Die kollektive Hauptschenksaison beginnt leise. Anfang Oktober. Sie steigert sich in den ersten Wochen eher langsam, wird schneller, intensiver, entwickelt sich im zweiten Dezemberdrittel zu einer Art Spurt, einem verschwenderischen Crescendo, einem allgemeinem Kaufrausch, welcher abrupt innert ein oder zwei Tagen abbricht. Die ganze Palette menschlicher Emotionen, von überbordender Liebe bis hin zur eisigen Verachtung lässt sich in Geschenkpapier verpacken. Eine faszinierende und nicht einfach Zeit für diejenigen, die unserer Geschenkkultur frönen.

Dieser Kultur versuchen wir in unserem Thementeil nachzuspüren. Unsere Fotostrecke zeigt selten gesehene Objekte aus der Schatzhöhle des Staates unter der Monbijoustrasse in Bundesbern. Das Titelbild ist dort aufgenommen worden. Es wird berichtet von zwei kreativen Menschen und ihrer Suche nach der Inspiration. Eine eigentliche Geschenksuche. Oder von der fehlgeleiteten Suche, das Geschenk in Schenkkreisen zur Pflicht zu machen. Dann gab es Zeiten und Sitten, wo die Gabe eine andere, übergeordnete Funktion hatte.

Und die Rede ist natürlich vom Tabak. An der Inter-tabac in Dortmund konnten wir uns davon überzeugen, dass, allen Unkenrufen zum Trotz, die Welt der edlen Zigarren weiterhin ganz oben auf der Geniesserskala steht. Wir haben den Kapitän des Luxusdampfers Davidoff nach Kurs und Ziel der Reise gefragt. Wir besuchten eine Ikone des amerikanischen Tabakhandels in New York, und wir haben mit einem einheimischen Parallelimporteur über seine Arbeit gesprochen.

Der Tastingrat hatte eine Audienz am rauchenden Hof, bei seiner Majestät, der grossen Cohiba, und schildert seine Eindrücke in diesem Heft.

Ich wünsche eine entspannte Festtagsrunde.
Dafür einfach eine Zigarre anzünden.
In diesem Sinne,

David Höner
Redaktor

Wer Neuland betreten will, muss auch unruhige Gewässer durchqueren. Nichts gibt dabei so viel Sicherheit wie ein erfahrener Partner.

Die nahe Bank

Zürcher Kantonalbank

Inhalt

Das Geschenk der Kreativität

Interview

Sachen von weit weg und ganz nah

Fotostrecke

01 Kuriosität

Editorial
03 Schenken macht Freude

Martens Wahl
08 Eine Zigarre für Henry Ford, Thomas Marshall und Steve Jobs

Raucherorte
12 Wir gratulieren Engelberg zum CigarMan
14 Montecristo No. 1
16 Lounge mit Essen und Musik in Zug

Interview
18 Die zweite Welt

Gaben
24 Geben ist seliger denn Nehmen

Schenkkreise
28 Das Wunder des Schenkens … … das keines ist

Musik
34 Memo: Musik als Geschenk

Fotostrecke
37 Kleine Aufmerksamkeiten mit Hintergrund

Lyrik
44 Der Wilden Zähmung

Verlockend klingt es ja schon

VON HALBSCHWINGUNGEN DIE STUNDE, UMDREHUNGEN DIE MINUTE UND HERZSCHLÄGEN DIE SEKUNDE.

NORAMIS

Unsere Leidenschaft für handgefertigte Präzisionsarbeit, ein außergewöhnlich hoher Qualitätsanspruch und die Liebe zum Detail verbinden uns mit vielen Liebhabern legendärer Automobile. Sie finden ihren Ausdruck in Uhren, die zu den Meilensteinen deutscher Uhrmacherkunst zählen: Erstklassige Zeitmesser aus dem traditionsreichen Haus UNION GLASHÜTTE, die wie der exklusive Noramis-Chronograph im schlichten Retro-Stil das Ablesen der Zeit zu einem zeitlosen Erlebnis machen.

NORAMIS
CHRONOGRAPH

GESTALTET DIE ZEIT. 1893 WIE HEUTE.

UNION
GLASHÜTTE/SA.

www.union-glashuette.com

Erhältlich bei folgenden ausgewählten Juwelieren:

BASEL: Juwelier Frei, Aeschenvorstadt 36 • BERN: Nicklès Uhren Bijouterie Kornhausplatz 14 • GENF: Espace Temps, Rue du Mont-Blanc 13 – Hour Passion, Aéroport • INTERLAKEN: Gallery Metropole, Höheweg 37 • LUGANO: Ermidio Rezzonico, Via Nassa 4 RHEINFELDEN: Juwelier Johann Frey AG, Marktgasse 24 • SAMNAUN: Oliver Zegg, Dorfstrasse 17 • WINTERTHUR: Sutter Uhren und Schmuck AG, Marktgasse 49 • ZÜRICH: Christ Uhren und Schmuck AG, Bahnhofstrasse 78 / Flughafen – ZM Zett Meyer AG, Bahnhofstrasse 37 / Im Glattzentrum

Inter-tabac
46 Das Kulturgut Rauchen verkauft sich prima.

Gesto
50 Von grauen und bunten Märkten

Interview mit Hans-Kristian Hoejsgaard
54 Die Demokratisierung des Luxus

Manuel Fröhlich
60 Eine Schweizer Erfindung

USA
62 Family Business

Garten
65 Geschenke aus dem und für den Garten

Kunst
68 Zigarren und konkrete Kunst

Fumoir
70 Für Aug, Ohr und Nase

Cohiba
76 «... wir nennen sie Cohiba»

Humidor
78 Der ewige Humidor

79 Holy smoke

Tasting
86 Die beste Zigarre der Welt

94 Kulturfunken

96 Vorschau und Impressum

David Höner im Gespräch mit Hans-Kristian Hoejsgaard

Interview

Inter-tabac

Die grösste Tabakmesse der Welt

46

USA

Die New Yorker Lengende

62

Der Zigarrenrat

Tasting

86

Henry Ford, Thomas Marshall

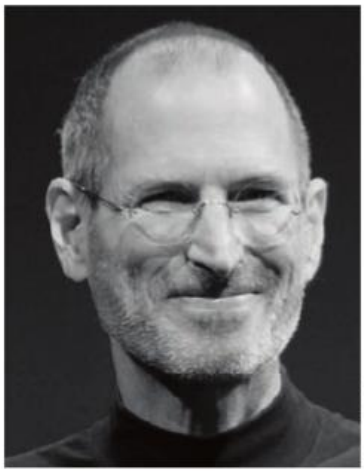
text: MATTHIAS MARTENS

«Du kannst sie zitieren, du kannst ihnen widersprechen, du kannst sie verherrlichen oder verteufeln, nur eines kannst du nicht tun: Sie ignorieren – denn sie verändern Dinge. Sie bringen die Menschen nach vorne. Diejenigen, die verrückt genug sind zu denken, sie könnten die Welt verändern, tun es auch.»

Steve Jobs über Erfinder

Henry Ford

Thomas Marshall



Steve Jobs

Bilder: wikipedia

Im Jahre 1919 liess Thomas Marshall, US-Vizepräsident unter Woodrow Wilson, im Senat verlauten: «Was dieses Land wirklich braucht, ist eine gute 5-Cent-Cigarre.» Damit wollte er zum Ausdruck bringen, dass Erfolg, Kreativität und Selbstbewusstsein durch den Dunst von feinem Tabak gefördert werden und nicht durch Statussymbole und dicke Zigarrenringe.

Henry Ford, der Erfinder der legendären Tin Lizzy, dem Ford-T-Modell, dem ersten Auto, das am Fliessband gebaut wurde, war ähnlicher Meinung, denn er war sich sicher: «Ein vernünftiges Auto soll seinen Besitzer überallhin transportieren – ausser auf den Jahrmarkt der Eitelkeiten.» So rauchte Henry Ford sein Leben lang Zigarren, aber nicht die teuersten, sondern einfach gute. Seine Visionen waren immer geprägt davon, Abläufe seinem Perfektionismus anzugleichen, dem Drang, Form und Funktion zu verbinden und

und Steve Jobs

der Erkenntnis, dass Werbung in der Marktwirtschaft eine unverzichtbare Handhabe ist, um Erfolg zu generieren. Am 7. April 1947 starb Henry Ford 83-jährig in Dearborn, Michigan. Sogar wer wirbt, stirbt leider auch. Henry Ford verwendete sein halbes Leben damit, den Menschen Gutes zu tun, zu erfinden und zu optimieren und Autos zu bauen, die sich der Durchschnittsverdiener leisten konnte. «Ich will, dass meine Arbeiter gut bezahlt werden, damit sie meine Autos kaufen», ist einer seiner wahrscheinlich ehrlichsten Aussprüche.

Er war der Steve Jobs des Übergangs vom 19. zum 20. Jahrhundert. Henry Ford schenkte der Nachwelt hunderte Zitate die fast alle denselben Kontext haben: Mut, Kraft, Weisheit und Visionen. Diese gesunden Grundeinstellungen von Menschen wie Jobs, Marshall und Ford brauchen wir heute, um zuversichtlich in die Zukunft zu sehen und um auch sagen zu können: «Es hängt von dir ab, ob du das neue Jahr als Bremse oder als Motor benutzen willst.» Was seine Mitmenschen und Angestellten, wählte Ford nach eigenen Kriterien aus: « Es ist mir gleichgültig, ob einer aus Sing Sing kommt oder von Harvard. Ich suche Menschen, nicht Biografien.»

Weise Worte, wo man hinsieht. Man könnte an dieser Stelle noch dutzende Aussprüche zitieren, die uns alle für einen Moment ein wenig weiser und stärker in die Zukunft sehen lassen, aber sehen wir uns diese Menschen noch etwas näher an, bevor wir ihnen vorbehaltlos ihre geflügelten Worte und schönen Weisheiten glauben. Steve Jobs war Choleriker, nach Aussagen seiner Mitarbeiter oft unausstehlich und hat Menschen regelmässig bedingungslos an die Grenzen ihrer Kreativität gebracht. Ein kaltschnäuziges Zitat dazu: «Mein Job ist es nicht, mit Leuten gut auszukommen. Mein Job ist es, sie besser zu machen.» Thomas Marshall wurde vom Time-Magazin in die Liste der «10 Worst Vice Presidents» gewählt, mit der Begründung, er wäre lustlos und verantwortungsscheu gewesen und hätte sich während Kabinettssitzungen regelmässig zurückgezogen, um in einem seiner Büros die Füsse hochzulegen und zu rauchen. Einem seiner Bodyguards verriet Marshall, er habe einen sinnlosen Job, denn niemand würde jemals einen Vizepräsidenten erschiessen. Und als Präsident Wilson nach dem Ersten Weltkrieg längere Zeit nach Europa reisen musste, willigte Marshall widerwillig ein, ihn zu vertreten, lehnte aber jede Verantwortung ab für Geschehnisse während Wilsons Abwesenheit.

Henry Ford war Visionär, Erfinder und Antisemit. Er veröffentlichte regelmässig Hetzartikel in seiner Zeitschrift, dem Dearborn Independent. Er beschäftigte sich mit Verschwörungstheorien und versuchte Dokumente über Pogrome zu fälschen und zu verharmlosen. Ob er deshalb die deutschen Nationalsozialisten mit Lastwagen und Kettenfahrzeugen belieferte oder ob das eine reine kaufmännische Entscheidung war, sei dahingestellt. Jedenfalls hing ein Bild von ihm in der NSDAP-Parteizentrale und 1938 wurde Ford als erster Amerikaner mit dem Adlerschild des Deutschen Reiches ausgezeichnet und – viel schlimmer – er akzeptierte Orden und Glückwunschdepesche des Führers. Wer glaubt, ein Mensch, der weise Dinge sagt und gute Dinge tut, müsse auch ein guter Mensch sein, der irrt. Besser gesagt, er kann auch gleich an den Weihnachtsmann glauben. Wer Geschenke bringt, bringt sie oft aus gutem Grund, und gerade Geschenke in Form von weisen Worten sind erstens günstig und zweitens sind die Ernsthaftigkeit und Ehrlichkeit kaum zu überprüfen.

> ‹Wer Geschenke bringt,
> bringt sie oft aus gutem Grund.›

Und insofern hat sich auch David Kalisch geirrt, denn: «Wo man raucht, da kannst du ruhig harren, böse Menschen haben nie Zigarren», ist wohlgemeint und versöhnlich, aber leider auch falsch. Richtig ist aber, dass alle Menschen, ob gut oder böse oder jede Art von Mischform, Zigarre rauchen dürfen müssen! Gleiches Recht gilt für alle. Und deshalb brauchen wir heute gute Zigarren, sagen wir für fünf Euro, die sich alle leisten können. Die geizigen Bösen und die armen Guten und alle dazwischen, ob sie sich nun bemühen, gut oder weniger böse zu sein. Ebenso wie die, die in Kauf nehmen, böser zu sein, als sie müssten, und die, die weniger gut sind, als sie es sein könnten. So können alle beim Rauchen darüber nachdenken, wo die Geschenke und Weisheiten, die Erkenntnisse und Taten hingehen, die sie ihren Nächsten machen!

Vier Empfehlungen von Zigarrensommelier Matthias Martens

8uro-Zigarren

150

FLOR DE COPAN LINEA PURO CORONA

Länge:	150 mm	Filler:	Honduras
Durchmesser:	18.3 mm	Umblatt:	Honduras
Zugverhalten:	optim. Widerstand	Deckblatt:	Honduras
Aromadichte:	★★★★ (raffiniert)	Preis:	Euro 4.80

HONDURAS

Erscheinung: Dunkles Deckblatt, ölig und glänzend. Adern vorhanden, Top-Verarbeitung, eindrucksvoller Auftritt mit süsslich-maskulinem Duft. **Rauch:** Vollaromatischer, trockenfruchtiger, dunkelcremiger Rauch. **Geschmack:** Vollaromatisch und mundfüllend, ohne zu belasten, feine Würze, lang am Gaumen und lange rauchbar. **Brand:** Sehr gerade, Asche haltbar.

165

JOSÉ MARTÍ LONSDALE

Länge:	165 mm	Filler:	???
Durchmesser:	17.1 mm	Umblatt:	Nicaragua
Zugverhalten:	optim. Widerstand	Deckblatt:	Ecuador
Aromadichte:	★★★ (fein)	Preis:	Euro 3.50

NICARAGUA

Erscheinung: Dunkelrötliches Colorado, glattes Deckblatt, kaum Adern, gute Verarbeitung, fest gerollt, leichter, caramellsüsslicher Duft mit Heu. **Rauch:** Weicher, feinwürziger Rauch mit später leichter Schärfe, präsent und etwas fordernd am Gaumen. **Geschmack:** Anfangs etwas schlichter, würziger Grundton, später wärmer und schön ausgewogen, erdig und reif. **Brand:** Leicht schräg, Asche fest.

153

JOSÉ L. PIEDRA CAZADORES LONSDALE

Länge:	153 mm	Filler:	Kuba
Durchmesser:	17.1 mm	Umblatt:	Kuba
Zugverhalten:	optim. Widerstand	Deckblatt:	Kuba
Aromadichte:	★★★★★ (voll)	Preis:	Euro 2.10

KUBA

Erscheinung: Dunkles Colorado, etwas stumpfes Deckblatt mit Adern, gut verarbeitet, viel Tabak, dunkelaromatischer, wilder, animalischer Duft. **Rauch:** Kräftig-würziger, aromatischer Rauch mit dunklem Tiefgang. **Geschmack:** Schnell präsent, würzig, pfeffrig und vollmundig. Männerzigarre mit weiteren Steigerungen im Rauchverlauf. **Brand:** Fast gerade, Asche halbfest.

129

ROMEO Y JULIETA MILLE FLEURS PETIT CORONA

Länge:	129 mm	Filler:	Kuba
Durchmesser:	16.7 mm	Umblatt:	Kuba
Zugverhalten:	guter Zugwiderstand	Deckblatt:	Kuba
Aromadichte:	★★★★ (raffiniert)	Preis:	Euro 3.70

DOMINIKANISCHE REPUBLIK

Erscheinung: Klassisches Colorado, feine Oberfläche, kaum Adern, sehr gute Verarbeitung, kubanischer Duft mit heller, floraler Note. **Rauch:** Präsenter Rauch mit fast cremigem Körper, klassische Tabaknoten. **Geschmack:** Typisch kubanisches Geschmacksbild mit verspielter, feiner Würzigkeit, später Erdigkeit und mittlerer Länge. **Brand:** Gerade, Asche fest.

AT LA BODEGUITA DEL MEDIO HAVANA'S MOST LEGENDARY COCKTAIL BAR, MOJITOS ARE PREPARED ONLY WITH HAVANA CLUB AÑEJO 3 AÑOS.

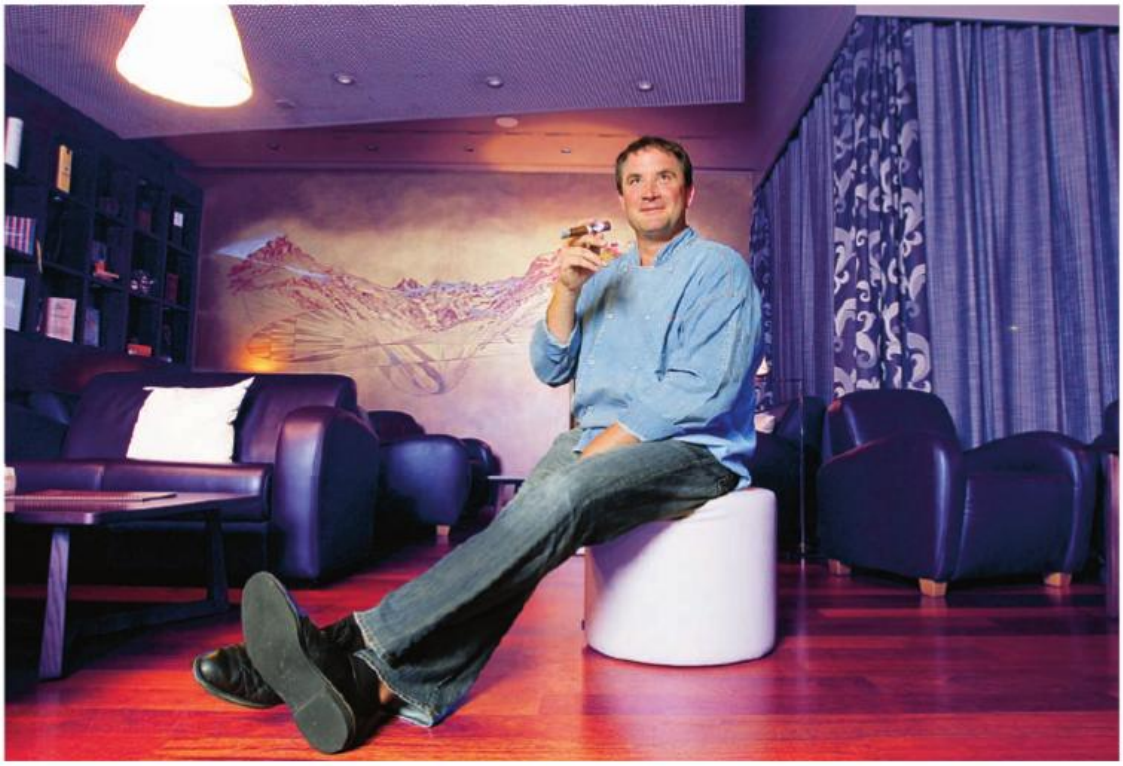
DRINK RESPONSIBLY

A CUBAN COCKTAIL DESERVES A CUBAN RUM

NOTHING COMPARES TO HAVANA CLUB

Havana Club

Wir gratulieren Engelberg zum CigarMan



ZVG

Gault Millau hat den neuen Zigarrenmann des Jahres ausgerufen. Es ist Ulf Braunert. Keineswegs ein Unbekannter. Über Jahre führte er ausgezeichnete Küchen, so das Giardino in Ascona oder das Palace in Luzern. Jetzt ist er mit seiner Frau Isolde in eigener Sache unterwegs. In Engelberg, genauer im Restaurant Hess, welches neu unter dem Namen «Hess by Braunerts» läuft. Ulf Braunert gehört zur Gilde jener Köche, die in den neunziger Jahren aus Ostdeutschland in die Schweiz gekommen sind und hier ihre Kunst einem begeisterten Kundenkreis vorführen. Das neue Hess wurde von Gault Millau auf Anhieb mit 15 Punkten bewertet. Eine kunstvoll verfeinerte Hausmannskost, die auch das Deftige nicht scheut, sei es ein Ochsen-Kotelett oder Spanferkel. Derweil Ulf in der Küche für beste Gerichte zuständig ist, führt Isolde die Gäste sachkundig durch Weinwelten. Zigarrenraucher sind natürlich willkommen. Das Haus verfügt auch über ein gepflegtes Fumoir, im Humidor der AVO Cigar Lounge findet sich ein vielseitiges Sortiment feinster Zigarren.

Hess by Braunerts
Dorfstrasse 50, 6390 Engelberg
Tel. 041 637 09 09
www.hess-restaurant.ch

TWO WRAPPERS
ONE UNIQUE EXPERIENCE

JOYA DE NICARAGUA

CABINETTA SERIES

- Dr. Alejandro E Martínez Cuenca
Master Maker of Joya de Nicaragua

ALSO AVAILABLE FROM JOYA DE NICARAGUA

ANTAÑO 1970 • ANTAÑO DARK COROJO • CELEBRACIÓN • CABINETTA SERIE • CLÁSICO

WWW.JOYADENICARAGUA.COM.NI

Importeur: Säuberli AG, 4052 Basel

Montecristo No. 1

Fotolia

Als braver Tobacconist ist man ein Freund des Schönen und des Guten. Mehr noch als andere kann man ins Schwärmen geraten, sich den kleinen und grossen Freuden des Alltags hingeben. Und vor Begeisterung beginnen das Herz zu klopfen, die Augen zu glänzen wie damals, als Festtage noch Festtage waren.

Der Duft von Zimtsternen, Änischräbeli, Mailänderli und Brunsli mischt sich mit dem Wachsaroma der brennenden Kerzen und den ersten angesengten Tannennadeln. Der Bauch ist gefüllt mit einem von tüchtiger und liebevoller Hand zubereiteten Festmenü, die Familie versammelt vor dem Baum, dessen Kerzen von niemand Geringerem als dem blondgelockten Christkind persönlich angezündet worden sind. Die Eltern haben es sich auf dem breiten Sofa bequem gemacht, Grosi Helga sitzt mit über dem Bauch verschränkten Händen in einem Ohrensessel, Grosspapa Josef mit gelockertem Gürtel im anderen. Man selbst und die Geschwister stehen, mit Lichterglanz in den Augen. Das kleine Gesangsprogramm, höchstens drei Lieder, wird absolviert. «O Tannenbaum, O du fröhliche», und natürlich «Stille Nacht». Dann werden, ohne Hast, die Geschenke herumgereicht, immer eins nach dem anderen, und der Genuss des Auspackens ist ein gemeinsamer. Der Josef reicht sein Zigarrenetui herum, und die Männer zünden sich die Festtagszigarre an. In der Regel eine Montecristo No. 1, die Lonsdale; denn die raucht der Grossvater. Der Geruch der Habanos mischt sich mit allen anderen Aromen und als man sich bedankt und dem Papa den Dankeswangenkuss gibt, riecht man die ganze Mischung von Cognac, Zigarren, Gebäck und angekokelten Tannennadeln. Und man nimmt sich noch ein Brunsli, weil das die Besten sind und freut sich.

Heute nimmt man sich kein Brunsli mehr. Und man hat selbst ein Zigarrenetui. Aber eine Montecristo No. 1 ist es immer. Und Zeit seines Lebens hat man nie mehr als drei Lieder hintereinander gesungen, ohne sich danach eine Zigarre anzustecken. Um sich zu freuen.

Top 5 best cigars
of 2010
cigar aficionado
RATED
94
"OUTSTANDING"
Camacho Corojo
Churchill
CAMACHO
ESTD. 1962
WWW.CAMACHOCIGARS.COM

Lounge mit Essen und Musik in Zug

ZVG

In diesem Frühsommer, genauer im Wonnemonat Mai, öffnete im hübschen Städtchen Zug eine Zigarrenlounge, die einige Besonderheiten aufzuweisen hat. Im Parkhotel. Einmal ist sie nicht irgendwelchen grossen Marken angeschlossen, sondern sucht sich ihre Spezialitäten, seien es edle Spirituosen oder noble Premium-Zigarren, selber aus. Dann treffen sich dort die Mitglieder eines Premium Clubs, gegründet von dem Unternehmer und Förderer des Eishockeyclubs Zug. Bruno Waller war jahrelanger Vizepräsident des EHZ. Die etwa 50 Mitglieder des Waller's Premium Club treffen sich regelmässig in der Smokinglounge. Doch die stilvoll eingerichtete Lounge ist nicht nur für Clubmitglieder oder Hotelgäste da, sie ist jedermann zugänglich. Ab und zu finden auch Veranstaltungen statt, zum Beispiel berichtete der Schweizer Star-Schiedsrichter Massimo Busacca von seiner Tätigkeit. In der Zuger Lounge steht ein Flügel, es wird Musik gemacht. Ausserdem ist es eine der wenigen Lounges, in der auch à la carte gegessen werden kann. Angedacht sind auch Tastings von Whiskeys, Zigarren, Cognacs und ähnliche Veranstaltungen.

Parkhotel Zug
Industriestrasse 14, 6300 Zug
Tel. 041 727 48 48
Öffnungszeiten: 12.00 bis 24.00 Uhr
www.parkhotel.ch

Introducing

Macanudo 1968.

Rich, dark and unexpected.

Für General Cigar brachte 1968 die Geburt des Macanudo-Blends «Café» den Durchbruch. Mit der «Macanudo 1968» feiert General Cigar diesen weltweiten Erfolg.

Macanudo 1968, die Evolution einer Legende.

Für weitere Informationen: Säuberli AG, 4052 Basel. Telefon: +41 61 312 6160

Rauchen ist tödlich
Fumer tue / Ill fumo uccide

P. Matsas-Opal

Die zweite Welt

text: JOHANNA LIER

Das Verb «schenken» bedeutete ursprünglich «zu trinken geben», später hiess es dann «unentgeltlich ausschenken» und «unentgeltlich geben». Dass das Wort auch auf die Attribute «schief» und «lahm» zurückgeht, lässt abenteuerliche Interpretationen zu. Etwas Schiefes und Lahmes zu bekommen, ohne etwas dafür geben zu müssen, hiesse also, ein Geschenk entgegenzunehmen. Man könnte auch sagen «einem geschenkten Gaul schaut man nicht ins Maul», was heisst, man bekommt, was man bekommt, was aber vielleicht nicht ist, was man gerne bekommen hätte, noch weniger, was wirklich einen Wert besitzt. Was aber für kreativ tätige Menschen einen Wert besitzt, ist die Inspiration. Das Wort «Inspiration» bedeutete früher «das Einhauchen» oder «die Erleuchtung» und befindet sich damit in seinem Ursprung durchaus in Nähe dessen, was man sich allgemein darunter vorstellt.

Marco Studer

Ruth Schweikert ist Schriftstellerin, lebt mit ihren fünf Söhnen und ihrem Ehemann in Zürich. Mit ihrem ersten Erzählband «Erdnüsse. Totschlagen» (1994), wurde sie schlagartig bekannt und erhielt mehrere Preise und Auszeichnungen. In der Folge schrieb sie mehrere Romane und Theaterstücke. Ruth Schweikert ist eine der wichtigen Stimmen in der heutigen Schweizer Literatur.

Pascal Schmutz ist Koch und wurde im Jahre 2011 zur Entdeckung des Jahres gekürt. Erst 27 Jahre alt, war er der jüngste jemals amtierende Küchenchef und führte erfolgreich die Restaurants im Hotel Vitznauerhof in Vitznau am Vierwaldstättersee.

Wir befragten die Schriftstellerin und den Koch zu ihrem Verhältnis zur Inspiration und ob das, was gemeinhin als die Bedingung für Kreativität gilt, für sie auch wirklich ein Geschenk ist und wie sie es, wenn sie es denn erhalten, in ihre Arbeit integrieren.

Pascal Schmutz

Cigar: Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie eine Inspiration bekommen haben?

Pascal Schmutz: Eines Tages sah ich auf der Strasse ein überfahrenes Reh. Und da kam ich auf die Idee, dieses Bild auf den Teller zu bringen. Das hört sich merkwürdig an, denn so ein überfahrenes Reh sieht schrecklich aus. Der Bauch war aufgerissen und die Gedärme quollen heraus. Ich überlegte mir dann, welche Lebensmittel sind rot und was gehört alles zum Reh. Das ergab ein tolles Gericht: Blutwurst vom Schwein, gebrochene Randen mit Vinaigrette, Cranberries, Rotkraut, Granatapfel und Martini-Rosso-Gelee – alles auf einem Teller. Das Gelee schnitt ich in lange Streifen in Erinnerung an die Gedärme des toten Tieres. Und ich fragte mich: Geht ein Reh mit einer Kirsche ins Bett? Ja, Reh mit Kirsche im Wald. Apropos Wald: Ich kenne einen Käser, der stellt Käse in Baumrinde her. Angesichts dieses Käses überlegte ich mir: Was kommt alles aus dem Wald? Was gibt es am Waldrand? Was ist alles von grüner Farbe? Indem ich mir Fragen stelle, komme ich auf neue Ideen. Ich erlebe solche Momente der Inspiration aber auch im Alltag, wenn ich durch die Stadt gehe. Plötzlich erreicht mich ein Geruch oder ich sehe eine Farbe und beginne zu denken.

Wie entsteht aus der Inspiration eine konkrete Idee?

Schmutz: Da ich in meiner Arbeit freie Hand habe, kann ich damit experimentieren. So benenne ich auch immer wieder die Menüs nach diesen auslösenden Momenten: «Waldchäs» oder «Überfahrenes Reh». Ich bin neugierig, wie die Leute auf solche Namen reagieren und auf den Umstand, dass es auf einem Teller beispielsweise nur eine Farbe gibt. Beim Teller «Überfahrenes Reh» waren die Gäste überrascht, wie viele Ge-

‹Plötzlich erreicht mich ein Geruch oder ich sehe eine Farbe und beginne zu denken.›

Marcel Studer

schmäcker man mit nur einer Farbe herbeizaubern kann. Aber man braucht einen sturen Kopf, um solche Ideen durchzusetzen. Und man muss selbstbewusst sein. Und wenn der Chef und die Gäste sie nicht mögen, muss man sie halt wieder von der Karte nehmen. Gelingt es hingegen, die Leute zu überzeugen, kann man weitermachen.

Brauchen Sie bestimmte Bedingungen, um die Inspiration wahrnehmen zu können?

Schmutz: Es gibt immer wieder solche Situationen. Das kann ganz unerwartet geschehen. Als ich mit dem Bike unterwegs war und stürzte, hatte ich den Mund voller Laub, Erde und Kiesel. Ich musste zehn Minuten gehen, bis ich zum nächsten Brunnen kam, um mir den Mund auszuwaschen. Während des Gehens dachte ich darüber nach, wie ich den Geschmack, den ich gerade auf der Zunge hatte, in die Münder meiner Gäste bringen könnte. Mit Hirsch? Oder Reh? Welches Gemüse passt dazu? Später ging ich durch die Stadt und fragte mich: Passt Oregano dazu? Woher kommt Oregano? Griechenland. Und so entstand ein neues Gericht mit griechischem Salat. Oder ich gehe dem See entlang. Was für Fische gibt es da? Zander. Was gibt es am Seeufer? Rebstöcke. Was passt zu Trauben und Fisch? Und so geht das immer weiter. Das ist ein fliessender Prozess.

Fühlen Sie eine Verpflichtung, die Ideen, die Sie durch Inspiration bekommen haben, in Form von kulinarischen Kreationen an andere weiterzugeben?

Schmutz: Diese Verpflichtung spüre ich nur, wenn ich das, was ich tue, auch wirklich liebe. Es ist aber auch wichtig, dieses Geben und Nehmen in einem Gleichgewicht zu halten. Wolfgang Amadeus Mozart hatte ein grosses Talent, aber er hat viel zu viel gegeben und viel zu wenig dafür bekommen. Er ist völlig ausgebrannt in grosser Armut gestorben. Wenn ich immer nur gebe, ist meine Lebensfreude irgendwann weg. Ich brauche Erlebnisse, um aufzutanken. Gute Gespräche, Lachen, Ruhe, ein gemütliches Zuhause, wo ich für meine Freunde kochen kann. Kartoffelstock und Hackbraten beispielsweise. Oder in den Bergen wandern. Einfach etwas ganz Normales tun.

Was bedeutet es, wenn Gaben nicht gewürdigt und angenommen werden?

Schmutz: Einmal hat ein Gast die Kritik angebracht, meinem Gericht fehle die Seele. Das hat mich sehr getroffen. Ich hatte mit so viel Liebe gekocht, und er sagte: «Es fehlt die Seele.» Alle anderen mochten das Gericht, das aufwändig gekocht war und viele Geschmäcker enthielt. «Zu wenig Salz», befand der Gast. Da verstand ich. Das ist einer gewesen, der oft in Landgasthöfen und Dorfbeizen isst, wo stark gewürzt, viel geraucht und getrunken wird. Er war sich diese extrem leichten Geschmäcker nicht gewohnt. Insofern war seine Kritik aus seiner Perspektive berechtigt. Aber ich hatte nicht fade gekocht. Es braucht also die richtige Umgebung. Und ein Gourmetrestaurant braucht die Kundschaft, die schätzt, wie dort gekocht wird.

Ist Talent für Sie ein Geschenk? Oder anders gefragt – was macht für Sie Talent aus?

Schmutz: Ich denke mir etwas aus. Dann koche ich es dreimal. Wenn die Leute kommen, essen und sich freuen, bin ich jedes-

mal erstaunt und überrascht. Denn für mich ist es nichts Besonderes. Und es fällt mir schwer, zu erklären, wie ich meine Ideen vollende. Im Wesentlichen geht es um die richtige Mischung von Kreativität und Harmonie. Auf dreihundert kreative Köche kommen gerade mal fünf, die das Gesetz der Harmonie beherrschen. Die wahre Herausforderung ist, das ideale Gleichgewicht der Geschmäcker hinzukriegen. Ich könnte natürlich Erdbeeren mit Trüffel und Entenzunge auf einem Teller arrangieren. Aber eine Ente hat mit Trüffel und Erdbeeren nichts zu tun. Das ergäbe für mich keinen Sinn. Härte und Ehrlichkeit zu sich selber, die Fähigkeit, eine Idee zehnmal auseinanderzunehmen und zu erkennen, ob die Idee gut oder bloss eine Furzidee ist, das sind sicher Zeichen von Talent. Ist etwas zu sauer? Zu süss? Zu bitter? Das zu spüren, kann man nicht lernen. Auch niemandem beibringen. Diese Gabe für das Erspüren von Harmonie ist sicherlich ein Geschenk.

Haben Sie jemals eine Inspiration im Traum bekommen? Oder aus der Kunst?

Schmutz: Ein Menü geträumt? Nein. In meinen Träumen verbrennen die Dinge unter der Oberhitze im Ofen. Ich rieche es und wache auf. Aber daraus ein Gericht zu kreieren, wäre eigentlich cool. Ich befasse mich nicht so oft mit Kunst. Paul Klee hingegen gefällt mir gut. Er malt eine blaue Fläche und mittendrin einen roten Strich und nennt das «Meeresgrund». Diese Emotionalität spricht mich an. Läuft dazu noch klassische Musik, beginne ich ans Kochen zu denken. Ich spüre, ob es dem Künstler schlecht gegangen oder ob er glücklich gewesen ist, und das inspiriert mich. In diesem Zustand kreiere ich die besseren Gerichte. Denn ich will beim Gast Emotionen auslösen. Ich schaue gerne den Leuten beim Essen zu. So kann ich ihre Gefühle beobachten. Finden sie es gut? Sind sie zufrieden? Bei aussergewöhnlichen Menüs höre ich ihre Diskussionen. Das ist wunderschön. Auf diese Art wird meine Arbeit vervollständigt. Denn du kannst jeden glücklich machen.

Ruth Schweikert

Cigar: Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie eine Inspiration bekommen haben?

Ruth Schweikert: Ja, ich erinnere mich an eine Situation, die ich in Südafrika erlebt habe. Eine Kollegin aus Belgien telefonierte mit ihrem Vater, der an Demenz erkrankt war und in Brüssel lebte, und er fragte sie über zehntausend Kilometer Distanz hinweg, ob sie wisse, wo er seinen Lottoschein hingelegt habe. Die Absurdität dieser Situation berührte mich. Dieses Erlebnis wurde für mich später zu einer Kernszene in meinem Roman «Ohio». Dazu kam noch, dass während des Telefonats ein Kollege aus Holland danebenstand. Eine meiner Figuren im Roman erhielt seinen Namen. Diese Figur hatte mit meinem Kollegen nichts zu tun, aber sein Name kreierte diese bestimmte Person. Dies alles bildete einen Nukleus, der für die Entwicklung des Romans sehr wichtig war. Eine andere Geschichte ereignete sich vor über dreissig Jahren. Eine Freundin hatte eine Abtreibung vornehmen lassen und bewahrte daraufhin den Embryo in ihrer Nachttischschublade auf. In meiner ersten Kurzgeschichte wurde daraus ein versteinerter Embryo – das Bild des Embryos in der Nachttischschublade hatte mich zehn Jahre lang begleitet, bevor daraus eine Geschichte wurde.

Wie entsteht aus der Inspiration eine konkrete Idee?

Schweikert: Interessant ist, wie sich solche Inspirationen weiterentwickeln. Offensichtlich ist man in gewissen Momenten bereit, etwas aufzunehmen, was eine Bedeutung hat, die man aber noch nicht kennt. Etwas berührt, trifft und löst ein Rechercheinteresse aus. Ein Raum geht auf, ein Bild entsteht und ich frage mich: Wo führt es mich hin? Sobald ein Kern existiert und man kontinuierlich dranbleibt, ist es, als gäbe es eine zweite Welt, die man mit sich herumträgt. Und alles, was einem begegnet, was man hört, sieht und liest, korrespondiert mit dieser zweiten Welt und lässt einen Dinge aufnehmen, die man sonst übersehen würde. Ein solcher Kern interessiert mich aber nur, wenn er hartnäckig genug ist, um von mir eine emotionale Beteiligung zu fordern. Es ist dieser Haken im Fleisch, der zieht und auch ein wenig weh tut.

Brauchen Sie bestimmte Bedingungen, um die Inspiration wahrnehmen zu können?

Schweikert: Eine Bedingung ist sicher freie Zeit. Momente, in denen man anwesend ist, aber nicht unbedingt mit etwas Konkretem beschäftigt. Wenn aber diese zweite Welt bereits vorhanden ist, dann sind die Bedingungen grundsätzlich gegeben. Muss ich beispielsweise in einem meiner Romane eine Wohnung einrichten, schau ich mir nicht alle Wohnungen, die ich betrete, an und denke: Ah, so könnte es sein. Sondern ich beschreibe diese Wohnung, ohne recht zu wissen, woher die Ideen kommen, es ist, als würde alles aktiviert, was in meinem Hirn an Restwissen, Emotionen, Erinnerungen gespeichert ist, als würden Sachen an die Oberfläche befördert, von denen ich glaubte, sie vergessen zu haben. Ich bin immer wieder überrascht, was man mit Sprache alles machen kann. Ein Zimmer besteht aus Gerüchen, Farben, Formen, Grösse, Material, und all das wird durch meine Arbeit Sprache. Es ist aber auch eine zwiespältige Sache. Denn es bleibt ja nicht bei diesem besonderen Moment der Inspiration, sondern er zwingt einen, die Sache zu verfolgen. Das ist harte Arbeit. Verdammt harte Arbeit.

Fühlen Sie eine Verpflichtung, die Ideen, die Sie durch Inspiration bekommen haben, in Form von Literatur an andere weiterzugeben?

Schweikert: Bei meiner Arbeit handelt es sich natürlich auch um einen sozialen Akt. Etwas entsteht, was andere interessieren könnte. Im Moment des Arbeitens muss man grosszügig sein und etwas geben wollen. Man muss sich aber bewusst sein, dass man Lebenszeit investiert, Emotionen, Gedanken, Kraft, um an der Form und der Lautlichkeit zu feilen, energe-

P. Matsas-Opal

‹Denn es bleibt ja nicht bei diesem besonderen Moment der Inspiration, sondern er zwingt einen, die Sache zu verfolgen.›

tische Aufladung und Gedächtnis der Wörter – das alles gibt man her. Ich betrachte aber auch meinen Text als ein Gegenüber, mit dem ich mich austausche. Und alles, was ich ihm gebe, gibt er mir zurück. Das ist nicht immer nur schön und angenehm. Grundsätzlich geht alles, was man absondert, erstmal durch einen selbst durch, und das will dann von der Welt gesehen werden. Der Künstler wirft sich selber in die Waagschale.

Es geht um Wahrnehmung. Wie kann eine Gabe gewürdigt und angenommen werden?

Schweikert: Da kommt mir eine Geschichte in den Sinn. Vor zwei Tagen beschäftigte ich mich mit einem Vortrag über eine Textwerkstatt für psychisch kranke Menschen. Sie treffen sich regelmässig und schreiben. Sie haben ein Wörterbuch erstellt mit Wörtern, die für sie eine Bedeutung haben. Das Reh ist beispielsweise ein scheues Waldtier, Ravioli sind ein feines Essen aus Teigwarentaschen, ein Jaguar ist ein wildes Tier und ein Auto. Diese Menschen machen die Erfahrung, dass sie gewissen Dingen, die ihnen wichtig sind, eine Bedeutung geben können. Indem sie schreiben und es sich vorlesen, geschieht etwas, was über das blosse Reden hinausgeht. Dies ist ein Akt der Selbstermächtigung, schafft ein Verhältnis zur eigenen Geschichte, zur eigenen Freiheit. Denn sie bestimmen, was sie erzählen. Jeder hat etwas zu erzählen, und das muss wahrgenommen werden. Auch ein ganz einfacher Text hat mit Inspiration zu tun und transportiert etwas.

Ist Talent für Sie ein Geschenk? Oder anders gefragt – was macht für Sie Talent aus?

Schweikert: Was heisst das – Talent? Ist es Leichtigkeit? Virtuosität? Eine komplizierte Frage. Es gibt Leute, die haben offensichtlich ein überbordendes Talent. Es gibt aber auch Talent, das nicht aus dem Überfluss, sondern aus einem Mangel entsteht. Grundsätzlich muss es von einer Notwendigkeit genährt werden, mit dem Medium so lange zu arbeiten, bis man diesem gewissen Etwas auf die Spur gekommen ist und dadurch sich selbst und anderen etwas erzählen kann. Jeder Mensch jedoch kann seine Instrumente genauer kennenlernen. Mehr über den Austausch zwischen sich und der Welt erfahren. Auch zu spüren, was für eine ungeheure Macht dieser Vorgang hat. Und da nimmt die Sprache eine besondere Rolle ein. Weil sie abstrakt ist, kann ich mir in meinen Sprachräumen vorstellen, was ich will. Ich bin nicht an materielle Bedingungen gebunden. Und hat man diesen Simulationsraum mal entdeckt, diese zweite oder auch dritte Welt, will man ihn immer wieder finden.

Haben Sie jemals eine Inspiration im Traum bekommen? Oder aus der Kunst?

Schweikert: Mit neun Jahren hatte ich ein prägendes Kunsterlebnis. Ich besuchte die Ausstellung von Emma Kunz im Kunsthaus in Aarau. Mich beeindruckten die starken Formen, die vielen Linien, die verschobenen Figuren, die unendlich vielen Querverbindungen. Es war das erste Mal, dass ich bewusst der Macht der Gestaltung begegnete. Später als ich im Fernsehen eine Ballettaufführung sah, wollte ich Balletttänzerin werden. Es ist diese Liebe zur Form, die damals erwacht ist. Die Vorstellung, später selber etwas in eine Form zu bringen, beglückte mich unbeschreiblich.

CARLOS ANDRÉ
HANDMADE CIGARS - FAMILY RESERVE
ROBUSTO • CORONA • PETIT CORONA
10 HANDMADE ROBUSTO
Exklusivhändlerverzeichnis unter www.carlos-andre.de

Geben ist seliger denn Nehmen

wikipedia

Schenken und Beschenkt-Werden gehören zu den schönen Seiten des Lebens. Man freut sich über die Aufmerksamkeiten, die einem entgegengebracht werden. Und es gibt wohl kaum einen Menschen, in dessen Erinnerungen besondere Geschenke nicht eine Rolle spielen. Was steckt dahinter?

text: DAVID HÖNER

Es gibt zahlreiche Gelegenheiten sich zu beschenken. Geburtstage, Namenstage, Taufen, Hochzeiten, Beförderungen und Auszeichnungen werden mit kleinen Geschenken an und von den Mitmenschen besonders hervorgehoben. Der Eintritt ins Erwachsenenleben, die Konfirmation oder die Bar-Mitzwa-Feier sind geschenkwürdig. Ebenso der erste Schultag. Zur Pensionierung gehört(e) die goldene Uhr aus der Hand des Arbeitgebers. Offizielle religiöse Feiertage wie Ostern und Weihnachten im christlichen Kulturkreis gaben und geben Anlass, sich gegenseitig zu beschenken. Unzählbar sind die regionalen und verschiedenen Volksgruppen-zugehöri-

gen Rituale, Feste und Besuche, die in irgendeiner Form nach einem Geschenk verlangen.

In vielen Kulturen finden Austausch und Verträge in Form von Geschenken statt die theoretisch freiwillig sind, in Wirklichkeit jedoch immer gegeben und erwidert werden müssen.

So zahlreich wie diese Gelegenheiten, so zahlreich sind auch die Bezeichnungen für die Dinge, die man weitergibt. Mitbringsel, Gastgeschenk, Angebinde, Morgengabe, Opfergabe und Präsente, Staatsgeschenke, kleine Aufmerksamkeiten, Almosen, Schenkungen und Spenden. Ebenso verbirgt sich hinter jedem Geschenk eine spezifische Bedeutung. Inhalt und Form einer Gabe verraten viel über Gedanken und Absichten des Gebers. Geschenke sind nicht einfach Geschenke, auch wenn das Wissen darum in den letzten Jahrzehnten, ja Jahrhunderten in den Hintergrund getreten ist.

‹Ebenso verbirgt sich hinter jedem Geschenk eine spezifische Bedeutung.›

Es gibt Geschenke, die Liebe, Zuneigung oder Freundschaft ausdrücken, Präsente, die Dankbarkeit zum Ausdruck bringen, oder aber einfordern und nach Gegenleistungen fragen. Belohnungen sollen zu speziellen Leistungen motivieren, oder es werden erbrachte Leistungen gewürdigt. Es gibt unterwürfige Gaben, die um Gnade oder Freundschaft betteln; und es gibt anmassende Geschenke, die Macht und Reichtum prahlerisch verkünden. Man spendet für die Armen, um Gutes zu tun oder um sein Gewissen zu beruhigen, die Götter, um Glück oder Gesundheit zu erflehen, die Kunden, um sie an sich zu binden.

Es ist ein Handel, der schon vor der Institution des Händlers und dessen wichtigster Erfindung, der des Geldes im eigentlichen Sinn, existierte.

Am Beispiel Potlatsch

Einer der wichtigsten gesellschaftlichen Anlässe, die bei den nordamerikanischen Ureinwohnern das kollektive Leben wesentlich mitbestimmte, ist der Potlatsch (auch Potlach).

Ein Fest des Beschenkens und Beschenkt-Werdens. Ihren Anfang nehmen solche Begegnungen verschiedener Familien oder Stämme in einer Einladung. Der Anführer eines Stammes lädt, im Namen aller Mitglieder seiner Gruppe, eine andere Gruppe ein, um sie zu beschenken. Anlass kann die Geburt eines Nachfolgers, die Ernennung eines Häuptlings, aber auch der Tod eines wichtigen oder bekannten Mitgliedes des Stammes sein. Damit einher geht oft die traditionelle Weitergabe der Führerrolle innerhalb des Stammes. Die Besucher werden grossartig empfangen, bewirtet und in streng ritualisierter Reihenfolge beschenkt. Die Gastgeber geben das Beste, was sie haben, ja verausgaben sich unter Umständen völlig. Sie verschwenden ihren Reichtum. Zugleich werden traditionelle Tänze aufgeführt und gemeinsam getanzt, Verbindungen und Freundschaften neu geknüpft und vertieft, Hochzeiten vorbereitet, Erfahrungen und Geschichten ausgetauscht. Die Ahnen sind miteinbezogen. Sie werden als Mitglieder des lebendigen Stammes verehrt. Die Herkunft der im Feste verschenkten Reichtümer verweist unmissverständlich auf ihre Verdienste.

Das Hergeben kennt keine Grenzen. Mühsam im Verlauf eines Sommers erjagte oder hergestellte Sachen werden vernichtet, um zu demonstrieren, wie unabhängig ein Stamm von weltlichen Gütern ist. Man verbrennt Decken, zündet Häuser an, wirft erbeutete Felle ins Wasser.

Ein Potlatsch dauerte oft mehrere Tage, bis zur völligen Erschöpfung der Teilnehmenden und es konnte durchaus

‹Es ist anzunehmen, dass Freigiebigkeit und Festfreude einen grösseren Beitrag zur gemeinsamen Grundstimmung leisten als Verdrossenheit, Geiz und Egoismus.›

passieren, dass die zuletzt abziehenden Besucher einen ausgezehrten und bis auf die letzten Reste verarmten Stamm zurückliessen. Doch je grösser die Bedeutung eines solchen Festes, je legendärer die verteilten Gaben und je rauschender das Fest, desto grösser die Ehre und der Ruhm für die Gastgeber.

Das Prinzip des Teilens

Doch solche Feste kamen nicht aus dem Nichts. Das Prinzip des Teilens war selbstverständlicher Bestandteil des täglichen Lebens. Wurde eine Jagdbeute gekocht und gebraten, wurde ein gestrandeter Walfisch zerlegt oder die gesammelten Beeren und Früchte verzehrt, lud man immer seine Nachbarn dazu ein. Das war keine uneigennützige, selbstlose Freigiebigkeit, sondern eine Handlung aus dem Bewusstsein heraus, dass verteiltes und verschenktes Eigentum in sich selbst die Garantie enthielt, zurückgegeben zu werden.

Wenn man will, mag man diese Art der Verteilung Austausch oder sogar Handel und Verkauf nennen. Doch es ist eine aristokratische Form des Handels, durchdrungen von Etikette und Grossmut. Wenn er in einer anderen Gesinnung betrieben wird, nämlich im Hinblick auf sofortigen Gewinn, begegnet man ihm mit betonter Verachtung.

Die drei grossen Verpflichtungen

Erstens geht es darum zu geben. Für sich selbst, für seinen Stamm, für die zu verheiratende Tochter oder für den zu empfangenden Schwiegersohn. Reichtum ist der Beweis, dass der Reiche vom Schicksal verwöhnt, von den Göttern begünstigt und von edler Gesinnung ist.

Uwe Chemnitz

Seinen Reichtum kann er nur dadurch beweisen, dass er ihn aus-gibt, verteilt und damit Andere demütigt, sie «in den Schatten seines Namens» stellt.

Zweitens muss man annehmen. Man kann eine Einladung zum Potlatsch nicht ablehnen. Damit würde man sich quasi fürchten vor der Einladung und der ganze Stamm würde das Gesicht verlieren. Die Konsequenzen sind nicht abzusehen, es kann zu Kriegen führen, Ehre und Gesicht sind verloren, eine Schande. Einzig eine Gegeneinladung ist denkbar, doch im besten Fall eine Art Notnagel.

Eine Einladung wird angenommen, so ist das, und die dargebotenen Geschenke werden mit lauter Stimme gewürdigt, die Speisen und Getränke bis zum letzten Rest vertilgt und gelobt. «Ehre erweisen», heisst das dazugehörige Stichwort.

Drittens, und hier kommt der wirtschaftlich-soziale Aspekt des Potlatsch endgültig zum Tragen. Die Pflicht, die Einladung zu erwidern.

Normalerweise muss der Potlatsch stets mit Zinsen vergolten werden, wie auch jede andere Gabe. Die Zinssätze liegen im Allgemeinen zwischen dreissig und hundert Prozent im Jahr.

Eine der Begleiterscheinungen dieser Art und Weise, untereinander Güter auszutauschen, ist die Vermeidung einer Anhäufung von Schätzen in der Hand einzelner Personen oder Familien. Die Reichtümer ganzer Landschaften unterliegen einer ständigen Umverteilung. Der Wohlstand eines Stammes oder einer Gruppe besteht aus dessen spirituellem Ruf und der Bedeutung seiner Rituale.

Insofern ist die Pflicht, einen Potlatsch zu erwidern, eine soziale Verpflichtung, die der gesamten Gemeinschaft Vorteile bringt.

‹Die dargebotenen Geschenke werden mit lauter Stimme gewürdigt und die Speisen und Getränke bis zum letzten Rest vertilgt und gelobt.›

Das Ende der Schenkgesellschaften

Oberflächlich betrachtet war der Untergang dieser anders gelagerten Wertgesellschaften längst besiegelt.

Wenn damals ein Seefahrer oder Afrikaforscher in unbekannten Gegenden sich der Geschenkpflicht entledigte, indem er wertlosen Tand wie Glasperlen oder billige Süssigkeiten verschenkte, hatte er den tieferen Sinn der Sitte des Schenkens nicht begriffen. Ja, im eigentlichen Sinn verletzte er sämtliche Regeln des Anstandes und des Umganges untereinander. Zumal er im Gegenzug das Beste einverlangt, was sein Gegenüber bieten konnte. Der Siegeszug des Geldes hat viele dieser ungeschriebenen Regeln und Gesetze ausser Kraft gesetzt.

Im Zuge einer Entwicklung, die sich zwangsläufig unseren, das heisst den westlichen Werten anpassen musste, wurde der Potlatsch erst abgeschafft und später von den kolonialen Behörden verboten. Zu sehr hat er in das Konzept von Handel und Wandel einer Geldwirtschaft eingegriffen.

Doch wenn man genauer hinschaut, sind viele Dinge im allgemeinen Bewusstsein der Menschen erhalten geblieben. Quer durch Schichten, Rassen oder Bildungsstand. So ist die Bedeutung der drei roten Rosen in der Hand des jungen Mannes dem Punker wie auch dem Banker bekannt. Vor allem, wenn er selbst die drei genannten Rosen

jemandem schenkt. Die Einladung zum Grillen im Schrebergarten bei den ausländischen Nachbarsgärtnern ist genauso erwiderungspflichtig wie die Einladung zum Brunch beim Schwiegervater.

Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft ... oder beendigen sie, je nach Erwartungshaltung des Gebers. Einem Kind ein Haustier zu schenken, heisst, es zur Verantwortung erziehen. Einem Bettler ein paar Münzen in den Hut zu werfen, beruhigt tatsächlich das eigene Gewissen.

Einen grossen Teil unseres Lebens gehen wir einer Beschäftigung nach, die sich entweder direkt oder indirekt mit dem Kauf und Verkauf von Dingen befasst. Neben den Bedürfnissen des täglichen Lebens sind wir, je nach persönlichem Wohlstand und Allgemeinzustand der Gesellschaft, in der Lage, uns besondere Wünsche zu erfüllen, Ferien zu machen, unsere Situation zu verbessern.

Die meisten Notwendigkeiten decken wir im Rahmen kommerzieller Handlungen ab. Doch Dinge haben neben ihrem materiellen auch einen Gefühlswert. Unsere Moral ist nicht ausschliesslich eine kommerzielle. Noch immer gibt es Leute und Klassen, die an vergangenen Sitten festhalten, und wir alle beugen uns diesen Sitten bei besonderen Anlässen und zu bestimmten Zeiten des Jahres.

Geben und nehmen, empfangen und erwidern

Verschenkter, nicht gehorteter Reichtum erhöht das Prestige, ist Zeichen von Grösse. Auch ist es wohl anzunehmen, dass Freigiebigkeit und Festfreude der einflussreichsten Individuen einer Gesellschaft einen grösseren Beitrag zur gemeinsamen Grundstimmung leisten als Verdrossenheit, Geiz und Egoismus.

In diesem Sinne: auf zu fröhlichen Horizonten.

Marcel Mauss, 1872 bis 1950, war ein Anthropologe und Soziologe aus dem familiären Umfeld Emile Durkheims. Er untersuchte soziale Phänomene auf ihre Totalität. Sein Werk zur «Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften» gilt als bedeutendste Untersuchung zu diesem Thema. Alle kursiv gedruckten Zitate sind diesem Buch entnommen.

Erstausgabe: Essai sur le don / Paris 1950
Deutsch: Die Gabe
Suhrkamp Wissenschaft 1990
ISBN 978-3-518-28343-1

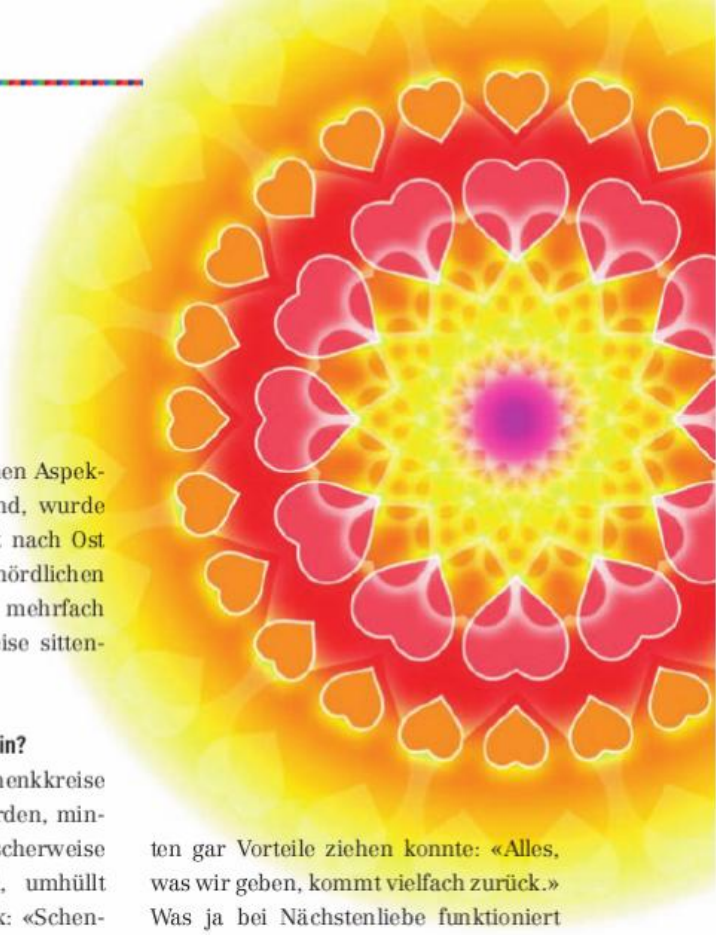
Anzeige

Das Wunder des Schenkens … … das keines ist.

Verlockend klingt es ja schon: Mit wenig Einsatz und ohne viel zu tun, einen Haufen Geld verdienen. Nein, es geht für einmal nicht um Börsengeschäfte, sondern um Schenkkreise.

text: YVONNE KUNZ fotos: FOTOLIA

Bis weit in die Nullerjahre hinein erlebten Schenkkreise in der Schweiz einen richtiggehenden Boom. Funktionieren sollten sie so: Eine Gruppe von Menschen wird dazu gebracht, einer anderen Person Geld zu schenken. Dafür rücken sie in der Hierarchie nach oben und sind irgendwann selbst in der Position der Beschenkten. Um in der Hierarchie nachzurücken, muss der Mitspieler neue gewinnen. Diese Mitspieler müssen wiederum selbst einen Einsatz leisten und ihrerseits wieder Mitspieler gewinnen. Mit jedem neuen Mitspieler kommt man näher an das Zentrum des Kreises. Ist



man am Ziel, soll man ein Vielfaches seines Einsatzes zurückbekommen. Wer gemeinsam mit anderen in der ersten Runde zum Beispiel 5000 Franken einsetzt, erhält 40 000 Franken, wenn er an die Position des Beschenkten nachgerückt ist. Soweit die Theorie.

Dem auf Sekten und andere spirituelle Gefahren spezialisierten Journalisten Hugo Stamm ist das Phänomen bestens bekannt. Als Schenkkreise Hochkonjunktur hatten, meldeten sich wöchentlich Betroffene bei ihm – in regionalen Wellen. «Wenn es irgendwo eine besonders aktive Gruppe mit grosser Ausstrahlung gab, konnte es sein, dass die ganze Umgebung mitgerissen wurde», erinnert er sich im Gespräch. Mal waren die grossen Städte betroffen, dann kamen vermehrt Meldungen aus dem Emmental oder dem Säuliamt. In der Schweiz hat das Bundesgericht in mehreren Entscheiden die Rechtslage klar gemacht. Schenkkreise sind illegaler Lotterie ähnliche Glücksspiele, wobei die obersten Richter Schenkkreise als gefährlicher beurteilen als ein einfaches Lottosystem. In diesem sind die Chancen und Risiken gleichmässig auf alle Mitspieler verteilt. Man könne seine eigenen Gewinnchancen auch nicht dadurch verbessern, dass man andere mit hineinzieht. Beim klassischen Lotto hat der erste Mitspieler genau dieselbe Wahrscheinlichkeit zu gewinnen wie jener, der zuletzt tippt. Wie alle anderen Pyramidensysteme sind Schenkkreise weniger ein Glücks- als ein Strategiespiel auf Kosten anderer.

Deshalb verfolgen die Schweizer Behörden Schenkkreise seit geraumer Zeit konsequent. Pro Jahr kommt es laut dem Bundesamt für Justiz zu ungefähr 50 Urteilen, Tendenz sinkend. Schweizer Schenkkreise haben sich während der letzten Jahre zunehmend ins nahe Ausland verlegt, in den Schwarzwald, nach Lindau oder Baden-Baden. Ganz Deutschland, wo die rechtlichen Aspekte nicht ganz so glasklar sind, wurde von der Bewegung von West nach Ost überrollt. Doch auch im nördlichen Nachbarland haben Gerichte mehrfach entschieden, dass Schenkkreise sittenwidrig sind.

Kann denn Schenken Sünde sein?

Die Versprechungen der Schenkkreise klingt wie der Himmel auf Erden, mindestens. Sie geben sich typischerweise freundschaftlich, verklärend, umhüllt von einer Wolke aus Esoterik: «Schenken und beschenkt werden ist etwas Wunderbares», heisst es etwa in Werbeunterlagen. «Die Teilnahme ist ein Fest des Schenkens. Positive Energiefelder können entstehen, von denen Zufriedenheit, Heilenergie und Glück ausgehen.» Für die Namen der Schenkkreise werden gerne Begriffe wie Sonne, Mond, Sterne, Kristall, Edelstein, Lotus und Herz verwendet – das ganze Programm also.

‹Dein Geschenk ist ein Geschenk. Es ist unabhängig von deinem Wunsch und der Möglichkeit, jemals in die Position des Beschenkten zu kommens.›

In diesen Fällen ist auch von «Frauenschenkkreisen» die Rede. Als die Schenkkreise aufkamen, war es tatsächlich so, dass fast ausschliesslich Frauen agierten. Unter dem Deckmantel von Meditationsgruppen etwa, der Selbsthilfe oder jenem der Gemeinnützigkeit: Mitunter wurde behauptet, ein Teil des «Geschenks» würde wohltätigen Organisationen zukommen. «Durch Teilen immer mehr Menschen zu Wohlergehen und Reichtum im umfassenden Sinn zu verhelfen», wie ein Schweizer Frauenzirkel 2003 warb. Das Beste daran war, dass jemand aus diesen selbstlosen Akten gar Vorteile ziehen konnte: «Alles, was wir geben, kommt vielfach zurück.» Was ja bei Nächstenliebe funktioniert (oft aber auch nicht), muss doch sicher auch auf die materielle Ebene übertragbar sein – wohltätig sein und reich werden damit, auch im Karma-Sinn.

Der Nebel aus klingenden universellen Wahrheiten verhüllt ein knallhartes, kalt kalkuliertes Spiel von Betrügern, so sieht es auch das Bundesamt für Justiz. Für die Täter und Täterinnen besteht das Wunder wohl weniger darin, dass sich Geld auf wundersame Weise selbst vermehren soll. Eher schon darin, dass es bis heute so viele Leichtgläubige gibt, die sich auf ihre Verlockungen einlassen. Auch nach Jahren der kritischen Berichterstattung und Organisationen wie die Interessengemeinschaft der Schenkkreisgeschädigten (I.G.S.G.), die vor den Risiken der Schenkkreise warnt und Betroffenen oder Angehörigen hilft, um Wege gegen die sich ausbreitende Flut solcher Ringe zu finden. Doch offenbar gibt es genügend charismatische Führer oder überzeugende Schenkkreisleiterinnen, die sich bestens darauf verstehen, selbst das Kleingedruckte

‹Die Sehnsucht, reich zu werden, setzt Vernunft und Verstand ausser Kraft.›

mit Hinweisen auf einen Totalverlust gut klingen zu lassen: «Dein Geschenk ist ein Geschenk. Es ist unabhängig von deinem Wunsch und der Möglichkeit, jemals in die Position des Beschenkten zu kommen.»

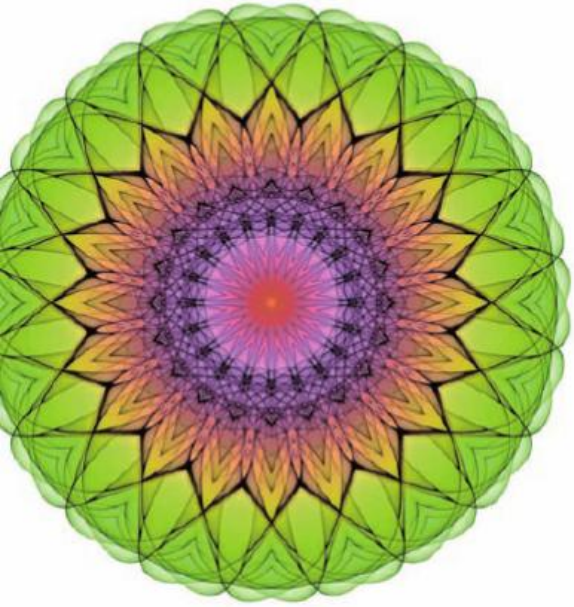
Bernadette S. aus dem Raum Köln ging mit einer Bekannten an ein solches Treffen. Sie sei einfach neugierig gewesen, und sie sei sich durchaus bewusst gewesen, dass dort nicht alles sauber laufe. Doch was sie erlebte, machte sie wütend. «Es ist unglaublich fies, wie das Ganze als gute Tat, Energiekreis und Vertrauensbildung verkauft wird. Ich würde sagen, es ist professionelle Hirnwäsche.» Fast noch mehr nervten sie die anderen Teilnehmerinnen: «Ich erlebte eine kollektive Hirnlähmung». Was die Spielleiterin von sich gab, sei eine Beleidigung jeglicher Intelligenz gewesen und dennoch hätten da 20 «leuchtend glückliche Frauen» gesessen. Aber wie sagt man so schön? Jeden Tag steht ein Dummer auf, einer, dem man problemlos erzählen kann, 2 + 2 ergäbe 5. Der Experte Stamm sieht es ein wenig anders: «Wer glaubt, er würde niemals auf so etwas reinfallen, ist naiv.» Es gibt wohl niemanden, der keinen wunden Punkt hat – und in Schenkkreisen können die verschiedensten bedient werden.

Längst sind Schenkkreise kein weibliches Thema mehr. Wie Stamm trocken bemerkt: «Wie immer, wenn es ums Geschäft geht, sind die Männer nicht weit.» Allerdings kommen die von Männern dominierten Schenkkreise meist ohne esoterischen Firlefanz aus. «Die Männer sind schon gradliniger, weniger verbrämt, da geht es um den Umsatz», so Stamm. Unter jenen, die sich bei ihm meldeten, waren auffällig viele Manager, junge Kaufmänner, Bankangestellte gar, die eigentlich wüssten, dass sich Geld nicht einfach vermehren kann. «Aber wenn es um Geld geht, geht der gesunde Menschenverstand flöten», so Stamm weiter. «Die Sehnsucht, reich zu werden, setzt Vernunft und Verstand ausser Kraft.»

Wie Wasser zu Wein

Zudem ist das Marketing dieser Kreise schlau aufgezogen. Die Münchner Rechtsanwältin Dagmar Schön, die sich auf Schenkkreis-Opfer spezialisiert hat, nennt es «Bewusstseinsblasen». Im Informationsmaterial der Schenkkreise würden reihenweise Menschen gezeigt, die einmal 10000 Euro eingezahlt hatten und nun kamen sagenhafte 80000 zurück. Auch im Internet finden sich tausende solcher Testimonials von glücklichen Schenkkreisteilnehmern. «Viele Leute glauben an das System, weil sie in aufwändig inszenierten Beschenkungszeremonien die wundersame Geldvermehrung mit eigenen Augen erleben», sagt sie weiter. Die Atmosphäre bei den Treffen der Gruppen variiert je nach Klientel. Einmal wird die Stimmung mit laut pumpender Musik und hektischen Lichteffekten aufgepeitscht. In anderen Kreisen wird eine betont entspannende, friedliche Umgebung geschaffen. Mit sanftem Licht, sphärischen Klängen, Wohlgerüchen und leisen Stimmen werden die Teilnehmenden vom ganz besonderen Glücksgefühl des Schenkens überzeugt. Dann gibt es noch jene, die sich businessmässig als «Leadership Symposium» tarnen und ihre Botschaften mit Power-Point-Präsentationen vermitteln, etwa dass Schenkkreise eine echte Alternative zum Zins-Geld-System seien. Dazu passt ein Hauch der Verschwörung: Nur weil die Banken mit den Zirkeln nichts verdienten, seien sie illegal.

Die Anbietenden haben auch Tricks auf Lager, mit denen selbst Skeptiker gewonnen werden können. Demnach werden die Opfer mit kleineren Kreisen mit Einsätzen von 10 oder 20 Franken geködert – der Schaden wäre in diesem Fall ja nicht weiter tragisch. In der Drogenszene heisst dieser Vorgang «anfixen». Und natürlich erhält der Einsteiger den versprochenen «Gewinn» von 60 oder 80 Franken – was Wunder, will der Spieler weitermachen! Er zahlt auf der nächsten Ebene ein Einstiegsgeschenk, zum Beispiel 100 Franken. Die nächste Stufe kostet ihn schon 500 Franken, bald sind es 1000 oder 5000 und der Teilnehmer sieht sich gezwungen, seine Badeferien zu annullieren oder sein Auto zu verkaufen, um die nächste Miete bezahlen zu können. Ein-



‹Ich kenne viele, die dadurch ihre Freunde verloren haben, ich leider auch.›

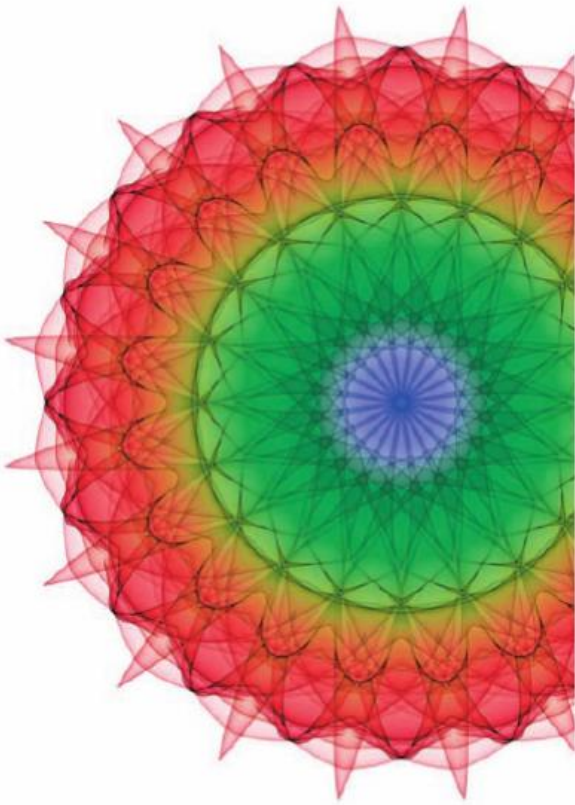
fach aufhören ist nicht ganz einfach: Nicht selten üben der Spielleiter und seine Mitarbeiter psychischen Druck aus, dem man sich nur schwer widersetzen kann.

Eine Frau, die nur anonym Auskunft geben will, erzählt, wie man sie unter Druck setzte, nachdem sie zwar ihren Einsatz von 5000 Euro einbezahlt, drei neue Mitspielerinnen angeworben hatte und nun aber keine weiteren fand. «Man sagte mir immer wieder, ich sei schuld daran, dass nun so viele Frauen ihr Geld verlieren würden.» Und die Frauen seien eben keine begüterten Gattinnen oder erfolgreiche Business-Ladies gewesen, die den Verlust gut hätten wegstecken können. «Dann wäre es für mich nicht ganz so schlimm gewesen, aber die Betroffenen hatten ihre ganzen Ersparnisse zusammengekratzt, um teilzunehmen.» Unter ihnen seien zum Beispiel zwei polnische Migrantinnen gewesen, eine allein erziehende Mutter und mehrere Rentnerinnen mit bescheidenem Einkommen. Mit den erhofften Gewinnen wollten sie sich nicht Luxusferien leisten, sondern ihre Familien unterstützen, eine Waschmaschine kaufen, eine Kur finanzieren. Die Frau konnte schliesslich nicht mehr schlafen, litt unter schweren Magen-Darm-Störungen und war ständig den Tränen nahe. Erst nachdem sie einen Zeitungsartikel zum Thema gelesen hatte, meldete sich sich bei einer Selbsthilfeorganisation und schaffte schliesslich den Ausstieg. Aber ihr Erspartes war weg.

Grenzenloses Einbildungsvermögen

Für Hugo Stamm gibt es neben der Hoffnung auf schnellen Reichtum eine weitere Verlockung. «Die Treffen stiften Zusammengehörigkeitsgefühl, für das gerade sozial nicht so gut vernetzte Menschen empfänglich sind.» Bei diesen Events entsteht eine mitreissende Gruppendynamik, die vollständig auf der emotionalen Ebene gründet und jegliches rationales Denken ausser Kraft setzt. Stamm sieht durchaus Parallelen mit dem Vorgehen von Sekten: Die Rituale – bei den Frauenzirkeln wird oft Geld über die Beschenkte ausgeschüttet, was Verblendung weiter begünstigt. Durch die starke Betonung auf den Aspekt der Schicksalsgemeinschaft, so Stamm, wird die Motivation gesteigert, neue Mitglieder zu finden. Die Mitglieder denken sich wie bei Sekten: «So viele gescheite Leute können sich nicht irren.» Schwer entziehen kann man sich auch der Autosuggestion, wie Stamm weiter ausführt: «Das menschliche Einbildungsvermögen ist grenzenlos und vermag die Ratio komplett zu überdecken.»

Die eingelullten Geister sind schliesslich von der Sache so überzeugt, dass sie nicht mehr wahrnehmen, dass das System von vorneherein nicht auf Dauer funktionieren kann. Nur dem Gründer des Kreises ist in der ersten Runde der Geldsegen garantiert. Doch mit jeder Runde müssen immer mehr Personen gewonnen werden, um das Spiel am Leben zu erhalten. In kürzester Zeit läuft sich das Spiel tot. Wer in der vierten, fünften oder gar sechsten Reihe einsteigt, hat keine Chance mehr und sicher ist nur noch der Verlust des Einsatzes. Denn wie gesagt: Geld vermehrt sich eben nicht einfach von selbst. Es ist völlig unmöglich, dass jeder Mitspieler das Vielfache seines Einsatzes als Gewinn einstreicht.



In Wirklichkeit handelt es sich bei Schenkkreisen um ein klassisches Schneeballsystem. Die Zahl der Teilnehmer vermehrt sich mit jeder neuen Runde lawinenartig. Schon in kürzester Zeit ist das System «gesättigt». Es gibt niemanden mehr, der teilnehmen will oder teilnehmen kann. In Zahlen: Im Mittelpunkt des Kreises steht ein Mitspieler. Unter ihm sind es 2, darunter 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, 512, 1044 usw. Wer in der vierten Runde einsteigt, also im gleichen Rang mit 8 weiteren Spielern steht, braucht bereits 256 Mitspieler, um an den Jackpot zu kommen. In der zehnten Runde steht der Einsteiger im

gleichen Rang mit 1044 Mitspielern und es sind 16 704 Spieler notwendig, um noch ans Geld zu kommen – die gesamte Bevölkerung der Stadt Solothurn. In der 15. Runde müssten alle Bewohner einer Grossstadt zum Einzahlen überredet werden. In Runde 23 müssten dann alle Einwohner Deutschlands einzahlen, damit die dann rund acht Millionen Empfänger überhaupt noch etwas erhalten. Bei etwa der 29. Runde reicht die ganze Erdbevölkerung nicht mehr, um den Einsteiger ans Ziel zu bringen.

‹Wie alle anderen Pyramidensysteme sind Schenkkreise weniger ein Glücks- als ein Strategiespiel auf Kosten anderer.›

Dass es in der ersten Runde sicher funktioniert, bietet Kriminellen eine Gelegenheit, ihre Opfer abzuzocken. Laut Denise Lörtscher vom Bundesamt für Justiz gibt es professionelle Veranstalter, die parallel immer wieder mehrere Schenkkreise aufziehen. Bei diesen machen im Nu bis zu 100 Leute mit. Ein deutscher Staatsbürger, dessen Schenkkreise letztes Jahr im Umkreis von Leipzig ausgehoben wurden, gab vor Gericht an, er habe pro Monat rund 100 000 Euro verdient. Gelebt hat er im Ausland, für die Treffen ist er jeweils eingeflogen. Offenbar handelt es sich um eine eigentliche kriminelle Szene, er sei über einen Bekannten reingerutscht, erst als Teilnehmer, dann als Profiveranstalter. Für ihre krummen Geschäfte zahlen die Abzocker anscheinend selbst auch einen hohen Preis: «Ich kenne viele, die dadurch ihre Freunde verloren haben, ich leider auch.»

Denise Lörtscher ist überzeugt, dass es in der Schweiz weiterhin eine hohe Dunkelziffer gibt. Die Treffen finden in den allermeisten Fällen im Privaten statt. Zudem kennen sich die Teilnehmer nur beim Vornamen und kommunizieren per SMS. Sie wissen also fast nichts voneinander. Zudem wird sich jemand, der viel Geld verloren hat, eher nicht bei der Polizei melden. Rechtlich ist es so, dass das Einschiessen von Geld nicht strafbar ist. Doch schon ein Teilnehmer, der weitere Personen anwirbt, macht sich strafbar – egal wie hoch der eingeworfene Betrag ist.

Die Folgen für jene, die in die Falle tappen, sind drastisch. Die Geschichten der Betroffenen, die sich bei Hugo Stamm meldeten, seien deprimierend gewesen. «Das Traurigste an diesen Schenkkreisen ist, dass die Leute all ihre Freunde überredet haben mitzumachen und alles verloren haben.» Dass sie ihr eigenes Geld verloren hätten, sei nicht das Schlimmste gewesen, sondern die Scham, der Streit, der soziale Schaden im Beziehungsumfeld, von dem sich viele Gemeinschaften nicht mehr erholen.

Umso zynischer klingen die Beteuerungen der Schenkkreisveranstalter: «Schenken ist ein reiner Akt des Gebens und der Liebe. Es wird dich für immer verändern.» Das ist leider nur allzu wahr.

1469 1524

VASCO DA GAMA

Whisky

CIGAR

DIE CIGARRE, DIE WHISKY ATMET

Vasco da Gama Whisky ist die einzige Cigarre der Welt, die das Privileg hat, während ihrer Lagerung 12 Jahre alten Glenfarclas Single Highland Malt Scotch Whisky zu atmen.

Angels Share – „der Schluck für die Engel“: So nennen Distiller den Teil des Whiskys, den die Sherryfässer durch das Eichenholz abgeben und dessen Aromen sich mit denen des Tabaks von Vasco da Gama verbinden.

Vasco da Gama Whisky Cigar
erhalten Sie beim gut sortierten Tabakwarenfachhändler.

Memo: Musik als Geschenk

text: YVONNE KUNZ

Was für das Schenken von Parfüm, Wein und Zigarren gilt, auch für Musik: Höchste Vorsicht ist geboten. Insbesondere in der romantischen Frühphase einer Beziehung mit einem Musikliebhaber. Wer nicht sehr genau weiss, wem er wann, warum und was schenkt, sollte tunlichst die Hände davon lassen. Andernfalls drohen Momente akuter Peinlichkeit, wenn nicht gar ein zwischenmenschlicher Totalschaden.

Schenkt ein Durchschnittshörer seiner Angebeteten Mozart – «etwas Klassisches» – obwohl diese eigentlich auf 12-Ton-Musik steht, beweist er Oberflächlichkeit, die bei erster Gelegenheit in schnippischem Ton zu Desinteresse umgedeutet wird. Oder wenn die neue Flamme eines Jazz-Aficionados diesen mit einer CD in der Art von «Jazz for Cocktails», «Jazz for Dining» oder, noch schauderhafter, «Jazz for Lovers» überrascht, riskiert sie ein frühzeitiges Liebesaus. Es sei denn, sie kocht auf 18-Sterne-Niveau und ist eine sagenhaft gute Liebhaberin. Dann besteht die Chance, dass des Jazzers Sinne so vernebelt sind, dass er auch zur seelenlosen Massenware selig mitwippt.

Doch in der Regel erholt sich ein Musik-Fan von einer derartigen Verkennung seiner Person nicht. Noch während des Auspackens wird er von grössten Zweifeln gepackt werden, ob sein Sweetheart charakterlich in Ordnung sei. Ringt er sich dazu durch, grosszügig über den Fauxpas hinwegzusehen, begibt er sich aufs Glatteis.

Das Corpus Delicti alsbald diskret zu entsorgen, ist nicht ratsam. Dem Schenker wird's garantiert auffallen. Und er wird dies seinerseits bei jedem Streit als Beweis für Charakterschwäche vorbringen. Verstaubt das «Geschenk» im Gestell, wird geschmollt: «Du hörst dir die CD ja gar nie an.» Will der Beschenkte weiteres Ungemach verhindern, kommt er nicht umhin, auf den «Play»-Knopf zu drücken. Dies wiederum könnte beim Musikliebhaber eine Panikreaktion auslösen, und er haut auf die «Stop»-Taste. Die der Beziehung allerdings. Ergo: Es ist ein Teufelskreis.

The Minstrel, nominiert für den Renaissance Photography Prize 2010© Dieter Waltz

‹Höchste Vorsicht ist geboten. Insbesondere in der romantischen Frühphase einer Beziehung mit einem Musikliebhaber.›

Nur wer fundierte Kenntnisse der Vorlieben des zu Beschenkenden hat sowie über eigenes vertieftes Sachwissen verfügt, darf es wagen. Eine Rarität in gutem Zustand, welcher der Schenker monatelang nachgejagt ist und er schliesslich auf E-Bay ersteigert hat, macht unwiderstehlich. Ein Beatles-Freak wird sich über das Boxset «Digitally Remastered» nicht beklagen. Allerdings ist ein gewisses Budget Voraussetzung. Raritäten sind definitionsgemäss wertvoll, das Beatles-Boxset kostet 250 Franken. Noch teurer, aber immer ein Volltreffer: Konzerttickets mit Flug und Übernachtung in einer europäischen Hauptstadt.

Nur eine Form des Musikschenkens existiert jenseits jeglichen Banausentums und Snobismus: die selbst zusammengestellte Compilation. Damit zeigt jemand, dass er an den andern denkt. Dass er die Liebe lebt, sonst würde er sich nicht daran erinnern, welcher Song lief, als man sich in der Bar zum ersten Mal küsste. Es würde ihm kein Lied auffallen, das einen besonderen Moment passend beschreibt. Nicht mal der aktuelle Sommerhit ist verkehrt.

Und jenen, die für einen Musik-Freak schwärmen, sei versichert: Wird man von dieser Spezies mit einer selbst arrangierten CD beehrt, ist es Liebe, denn die Musik ist die Liebe seines Lebens.

Rocky Patel

Premium Cigars®

ROCKY PATEL
DECADE TORPEDO

RATED 95

ROCKY PATEL
DECADE ROBUSTO

RATED 93

ROCKY PATEL
VINTAGE 1990

RATED 92

RATED 91

ROCKY PATEL
THE EDGE

RATED 90

ROCKY PATEL
VINTAGE 1992

RATED 90

ROCKY PATEL
SUN GROWN

Offizieller Importeur Schweiz:
Hartl Premium Tobacco
GmbH
Maegeristrasse 8
CH – 6318 Walchwil
Tel: +41 41 758 28 21
Fax: +41 41 758 28 22

www.rockypatel.com

RATED
93
cigar aficionado
CAO
LA TRAVIATA
ESTELI • NICARAGUA
CAO
GRAN MANUFACTURA DE TABACOS PUROS FINOS
HECHO
A MANO
LA TRAVIATA
ESTELI
NICARAGUA
MARCA SELECTA
Committed to quality
Leather, cedar and black pepper aromas entwine in a sophisticated melange, which releases rich notes of roasted nuts and is awarded with a lush and creamy finale.

Kleine Aufmerksamkeiten mit Hintergrund

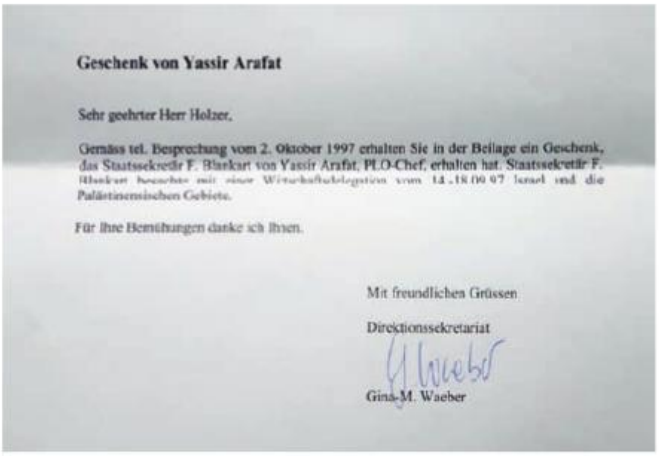
text: DAVID HÖNER fotos: CHRISTIAN SCHWARZ

Bewohner oder Wächter, die bunte Truppe der Asservatenkammer.

Unter der Monbijoustrasse in Bundesbern, zwei Treppen tiefer und dann geradeaus, gibt es eine unscheinbare, weisse Tür. Wer sie öffnet, betritt die Asservatenkammer, in der Geschenke eingelagert sind, die Vertreter der Schweizerischen Eidgenossenschaft im Laufe der Jahre erhalten haben. Ein Kunterbunt von Schachteln, Kisten, Kästen und Schatullen, Säcken, Taschen, Bildern, Teppichen und Figurinen, Gebasteltem und von Kunsthandwerker gestalteten Artefakten. Die Sachen kommen von weit weg, von der anderen Seite der Welt, oder von ganz nah, aus den Kantonen. Wohlgemerkt, wir reden nicht von den grossartigen Staatsgeschenken, die zum Teil im Landesmuseum und zum Teil im Bundeshaus zu bewundern wären. Wir reden von den kleinen Dingen, den höflichen Aufmerksamkeiten, der in einem Geschenk ausgedrückten Dankbarkeit; oder der durch ein Mitbringsel erzählten Geschichte. Obwohl diese Kammer nicht gross ist, ist sie doch ein Hort von Geschichten, von vergangenen Geschichten, und es wäre die zeitaufwendige Aufgabe eines fantasiebegabten Erzählers, sie zu erforschen, um sie zu erzählen.

Wir haben ein paar Bilder und wenige Worte dazu gemacht.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei Dr. Urs Staub, Leiter der Sektion Kunst und Design des Bundesamtes für Kultur in Bern.



Geschenk von Yassir Arafat

Sehr geehrter Herr Holzer,

Gemäss tel. Besprechung vom 2. Oktober 1997 erhalten Sie in der Beilage ein Geschenk, das Staatssekretär F. Blankart von Yassir Arafat, PLO-Chef, erhalten hat. Staatssekretär F. Blankart besuchte mit einer Wirtschaftsdelegation vom 14.-18.09.97 Israel und die Palästinensischen Gebiete.

Für Ihre Bemühungen danke ich Ihnen.

Mit freundlichen Grüssen

Direktionssekretariat

Gina M. Waeber

Ein Geschenk aus dem Heiligen Land, ein urchristliches Motiv von einem Moslem überreicht.

War es so eine Empfangsszene? Hat der Würdenträger, inmitten seiner Diener und Berater, den Gast aus der Schweiz so empfangen, und wurde dann diese Zeremonie verewigt? Wer war dort, in Schwarzafrika? War die Reise ein Erfolg, der Besuch willkommen?

Der gutaussehende Carlos Menem, der elegante argentinische Präsident, liess einen Prunkdolch überbringen. In der Grösse eher ein Schwert. Die Klinge aus Solingen, ziseliert und spitz. Ist es so, dass in Argentinien Dolche so gross sind? Und die Kaninchen gross wie Stiere?

Eine Blumenvase. Ein Klassiker. Und doch verkündet sie von vergangenen Zeiten. Kurz nachdem aus diesem Lande noch Leninbüsten als kleine Präsente in die Welt geschickt wurden, ist es heute eine grosse, kunstvoll bemalte Vase. Doch auch sie bereits Zeugnis vergangener Geschichte. Das russische Weisse Haus, einst Gebäude des Obersten Sowjets, ist auch heute der offizielle Regierungssitz.

Da steckt ein zufriedener Schweizer dahinter.
Grosse Entscheidungen sind nicht immer leicht.
Und wer es richtig gemacht hat, verdient auch
etwas dafür, einen Dank, eine Aufmerksamkeit.
Von jemandem, für jemanden.

Eine kleine Schachtel und darin die ganze Welt auf blauen Samt gebettet. Derjenige, der auf diese Weise seine Visitenkarte überreichte, ist kein Geringer, aber ein Bescheidener.

Der Wilden Zähmung

text: JOHANNA LIER

‹Später verfasste der anglikanische Missionar Thomas Bridges ein Wörterbuch, das über 32 000 Wörter der Sprache der Yamana enthält.›

Als Charles Darwin sich im Jahre 1831 auf der MSH Beagle einschiffte, um seine fast fünf Jahre dauernde Weltumsegelung anzutreten, befand sich auf dem Schiff ein junger Mann namens Jemmy Button. Dieser gehörte zum Stamme der Yamana-Indianer, die am Südkap Argentiniens, in Feuerland, lebten. Button war zusammen mit anderen Knaben vom britischen Marineoffizier Robert FitzRoy entführt und nach England gebracht worden. Als einziger Überlebender genoss er eine ausgezeichnete Erziehung, promovierte an der Universität in Harvard und wurde dem britischen König als Beispiel der gelungenen Zähmung eines Wilden vorgestellt. So sollte er mit Robert FitzRoy auf der MSH Beagle wieder gen Süden fahren, um seine Leute, die Stammesangehörigen der Yamana, im Sinne der britischen Missionare zu erziehen. Charles Darwin war fasziniert von dem hochintelligenten Mann mit den feinen Manieren. Die Legende will es, dass Darwin einen Schock erlitten haben soll, als sich sein Freund nach der Ankunft in Feuerland und beim Anblick seiner Landsleute die Kleider vom Leibe riss, über Bord sprang und zu den Inseln schwamm. Die Legende will es auch, dass ihn dieser Schock zur Entwicklung seiner Theorie von der natürlichen Auslese gebracht haben soll. Wer als Wilder geboren, muss ein Wilder bleiben, so sein Fazit. Doch er täuschte sich. Button nutzte seine Bildung, um die Bedingungen, unter denen er zurückgebracht worden war und unter denen seine Leute ausgebeutet wurden, zu durchschauen, sprang ins Meer und zettelte die Revolution an. Aus dem assimilierten Wilden war ein selbstbewusster Revolutionär geworden.

‹Ein Felsen, der im Meer steht, und kleine Wellen zeitigt. Eine Felsspitze, die aus dem Wasser ragt.›

Später verfasste der anglikanische Missionar Thomas Bridges ein Wörterbuch, das über 32 000 Wörter der Sprache der Yamana enthält. Bis zu seinem Tode im Jahre 1898 arbeitete er ausschliesslich an seinem Lebenswerk, dem «Diccionario de Bolsillo Yamana». Laut Überlieferung sah er die Notwendigkeit, die Sprache der Leute, die er an seine Lebensweise assimilieren wollte, zu verstehen und zu sprechen.

Diese Geschichte fand ich im Buch von Bruce Chatwin «Mein Patagonien». Der Autor berichtete von einem Stück geheimnisvollen Pergaments, das sein Onkel aus Patagonien geschickt hatte und ihn auf die Geschichte des «Diccionario de Bolsillo Yamana» stossen liess, dessen Original heute im British Museum in London liegt. Und so wie Bruce Chatwin wegen diesem Fetzen Pergament später nach Patagonien aufbrach, so suchte ich wegen der Geschichte über diesen Fetzen Pergament in Buenos Aires die Biblioteca Nacional de Jorge Luis Borges auf. Es muss in Argentinien doch eine Kopie des Diccionario geben, hab ich mir gedacht. Nach einer Woche harten Kämpfens und geduldigen Wartens gelang es mir schliesslich, einen Packen vergilbten Papiers entgegenzunehmen. Die folgenden Wochen schrieb ich ab, was ich konnte und Jahre später versuchte ich, die Sprachauffassung der Yamana in eigene Gedichte umzusetzen.

Die Yamana sind laut Darwins Auffassung nichts wert. Und doch schenkten sie der Welt die Theorie, die sie zwar als «nicht überlebensfähig» klassifiziert, aber die Auffassung von der Wissenschaft revolutioniert hat, wie auch das weltweit einzige Wörterbuch einer Indianersprache sowie Bruce Chatwins «Mein Patagonien», das ihm Weltruhm und mir diese Kolumne und das eine oder andere Gedicht einbrachte.

Ulumaü = Welle:
«Ein Felsen, der im Meer steht, und kleine Wellen zeitigt.
Eine Felsspitze, die aus dem Wasser ragt.
Eine Felsspitze, die knapp unter der Wasseroberfläche liegt.
Ein Vogel, der über das Meer fliegt, und das Wasser bewegt.
Ein Fisch, der an der Wasseroberfläche schwimmt und kleine Wellen zeitigt.
Waten durch das Wasser. Schwimmen knapp unter der Wasseroberfläche.
Etwas ragt aus dem Meer und zeitigt kleine Wellen.
Etwas liegt knapp unter Wasser und zeitigt kleine Wellen.
Ragen in die Luft, und Wellen zeitigen.»

Aus: «El Diccionario de Bolsillo Yamana»

winter... wellen...

es ist winter / natürlich / es ist winter / alles geht durch den winter
denn erst nach dem winter vergangenes leben beginnt

der winter ist / unendlich der winter ist / überall

es könnte / in einem winterjahr / gewesen sein
ich im meer diesen felsen entdeckt hatte / als meine augen den kleinen wellen gefolgt waren
und ihr brechen am harten stein / beobachteten
ich im meer diese wellen entdeckt hatte / als meine augen den fischen gefolgt waren
und ihr schnellen als silberne blitze / beobachteten

dieses wilde / dieses auf und ab / tauchen

und dieser winter / gehört mir

und ich ängstigte mich und versuchte aus diesem winter heraus zu ragen / und er brach sich an mir
und die fische schlugen um sich / im viel zu hohen wellengang
und ich fragte mich / war ich über dem meer / oder der felsen im meer
oder war es / das unendliche winterjahr / das die zeit in wellen / weg / getragen hatte

hab dann die warmen winterstiefel / übergezogen / bin unter die felsen gekrochen / um mich an die pulsierenden körper der fische zu legen / die im seichten / jedenfalls ruhigen wasser / wie auch am ufer unter den steinen wohnen bis sie neuen mut fassen / und springen / und ein neues winterjahr

der winter ist / unendlich der winter ist / überall
denn erst nach dem winter / vergangenes leben / beginnt

Johanna Lier

Dreiunddreissigmal Inter-tabac, dreiunddreissigmal haben sich die Tabakgeniesser an der jährlichen Fachmesse für Tabakwaren und Raucherbedarf getroffen. Und nicht nur die Schnapszahl gibt es zu feiern.

Das Kulturgut Rauchen verkauft sich prima.

text: DAVID HÖNER fotos: zvg

‹Die Inter-tabac ist zur unbestritten grössten Tabakmesse der Welt herangewachsen.›

Erstaunliches hört man aus Dortmund. Dort präsentiert sich die Tabakbranche mit dem besten Ergebnis aller Zeiten. Mehr als 300 Aussteller aus 40 Nationen. Standflächen um 6 Prozent erweitert. Fast 8000 Besucher sind gekommen, und da die Messe vor allem dem Fachhandel offensteht, ist davon auszugehen, dass diese 8000 Besucher Multiplikatoren sind, die Konsum, Handel und Umgang mit Tabak weiter verbreiten. Getragen wird die Messe vom Handelsverband Nordrhein-Westfalen, Fachbereich Tabak. Sie sprengt jedoch längst regionale und nationale Grenzen.

Die Inter-tabac ist zur unbestritten grössten Tabakmesse der Welt her-an-gewachsen. So wundert es nicht, dass 29 Prozent der Besucher extra aus dem Ausland nach Dortmund anreisten,

Eingang

Gäste

um sich mit den neuesten Entwicklungen vertraut zu machen. «Vom 23. bis 25. September ist Dortmund wieder der Nabel der Tabakwelt», verkündet denn auch der Vorstand des veranstaltenden Verbandes in seiner Begrüssungsbotschaft. Und Sabine Loos, die Geschäftsführerin der Messehallen, freut sich darüber, dass ein erfolgreiches Messekonzept bereits nächstes Jahr nach Asien exportiert werden kann: Die Tochtermesse, Inter-tabac ASIA, findet nächstes Jahr auf den Philippinen statt.

Die grosse Familie

Landauf und landab werden immer schärfere Gesetze erlassen, die uns davor schützen, mit Rauch in Berührung zu kommen. Ob aktiv oder passiv spielt mittlerweile kaum mehr eine Rolle,

Ladys

rauchen ist nicht mehr gesellschaftsfähig. Gerade darum steigt das Zusammengehörigkeitsgefühl der Raucher spürbar.

Trotz internationalem Flair und geschäftigem Treiben ist der Grundtenor von «We are family» durchs Band zu spüren. Alle, die hier zwischen den bunten und mehr oder weniger durchgestylten Messeständen herumspazieren, sind Raucher. Und dürfen es auch sein. Da stört kein Verbotsschild, keine hochgezogene Augenbraue oder gar eine gerümpfte Nase. Hier ist Raucherland. Aromatischer Zigarrenrauch und leichter Zigarettendunst vermischen sich, ein feiner Nebel liegt über allem. Einen typischen Besucher könnte man trotzdem nicht definieren, Jung und Alt begegnet sich hier, schnuppert in die Luft, flaniert, begrüsst Bekannte, trifft sich mit Geschäftspartnern und vor allem ist eine gemeinschaftliche Aktivität nicht zu übersehen. Man raucht. Man raucht, während man in der Messelounge einen Kaffee trinkt, während man die Instrumente zum Zigarrenschneiden, Bohren oder Knipsen begutachtet, derweil man plaudert oder während man sich einen Vortrag anhört.

Das Thema des Inter-tabac-Talks, zu dem diverse Vertreter der Verbände Stellung nehmen konnten, stand unter dem Motto der Frage: «Dürfen wir nicht mehr selbst entscheiden?» Im Vordergrund standen dabei die von der Europäischen Union verlangte Einheitspackung, befürchtete Werbeverbote und ganz allgemein die weitere Ausbreitung von Antirauchergesetzen und damit weitere Einschränkungen der Raucherzonen.

Doch nicht jetzt und nicht an diesen drei Tagen. Der erste Messetag schliesst ab mit der grossen Party. Da sitzt man zu Beginn noch brav am Tisch, doch schon kurz nach dem Essen beginnt das Flanieren um die Tische, man begrüsst sich, da ... hallo, wer dort ... und wie geht's ... schon lange nicht mehr gesehen. Natürlich raucht man dabei, prostet sich zu, schüttelt Hände und auch geküsst wird. Später getanzt.

Accessoires

> ‹Es dürfte schwierig sein, eine auf dem internationalen Markt erhältliche Zigarre an der Inter-tabac nicht zu treffen.›

Ein bisschen unglücklich geriet die grosse Preisverteilung. Irgendwie wurden zu schnell zu viele Preise vergeben, die Moderation fand nicht den Weg zu den Zuhörern, die bereits in eigene Gespräche vertieft an ihren Tischen beschäftigt waren. Nicht dass es einen nicht interessiert hätte, wer nun warum die Länder- und Prouduktepreise abholt, doch auch mit viel gutem Willen blieb die Preisverteilung eher flach. So wurden zwar viele «Stars» vergeben und auch die Cigar Trophy fand einen Gewinner, doch dem Publikum konnte keine Aufmerksamkeit abgewonnen werden. Schade. Besser machen. Ähnlich erging es den Komödianten, sie gingen unter in der Familienfeier der Branche.

Vitrine

Geschäfte

Trotz der unübersehbaren Präsenz der Zigarettenindustrie ist die wahre Königin der Inter-tabac nach wie vor die Zigarre. Was Rang und Namen hat in diesem Bereich, ist in Dortmund anzutreffen. Es dürfte schwierig sein, eine auf dem internationalen Markt erhältliche Zigarre an der Inter-tabac nicht zu finden.

Interessant sind die vielen kleinen und mittleren Produzenten aus aller Welt, die ihre Marktanteile stetig erweitern können und genauso auf dem internationalen Parkett tanzen wie die «Grossen». Auch hier ist es bemerkenswert, wie sich die Akteure der Branche gegenseitig besuchen und austauschen.

Doch es geht darum, Geschäfte zu tätigen. «Die Inter-tabac ist das absolute Highlight», so oder ähnlich formulieren

‹Die Tabakbranche schnuppert trotz aller Widrigkeiten Morgenluft.›

International

es Hersteller, Importeure und Exporteure, Gross- und Einzelhändler. Das Verknüpfen von Anbietern und Händlern und das Stricken an internationalen Netzwerken ist denn auch die klar gestellte, und gelöste, Aufgabe der Messe. Verwirrend sind für den Nichteingeweihten die hintergründigen Verbindungen. Fusionen und Veränderungen auf dem internationalen Markt. Die Branchenleader stehen in komplizierten Verbindungen zueinander, mal macht es hü, mal hot, doch vorwärts geht es allemal. Die Auftragsbücher füllten sich. Die Inter-tabac in Manila, die vom 15. bis 17. März durchgeführt wird, ist, laut Projektleiterin Angelika Bauer, bereits gut gebucht. Mit anderen Worten: Die Netzwerke sind auf weltweiter Basis geknüpft. Von einer Stagnation kann keine Rede sein. Die Tabakbranche schnuppert trotz aller Widrigkeiten Morgenluft.

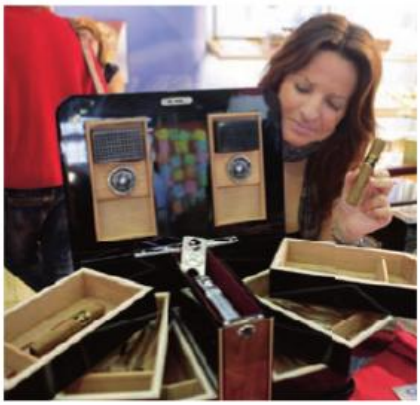
Der Vorsitzende des Deutschen Rauchwarenverbandes, Patrick Engels, informierte die Presse über die Umsatzzahlen des ersten halben Jahres 2011. 11,65 Milliarden Euro, ein Plus von 600 Millionen gegenüber dem Vorjahr. Und an der Inter-tabac? Der Umsatz pro Kopf steigerte sich um sagenhafte 66 Prozent. Die Aussteller setzten an der Messe rund 115 Millionen Euro um. «In Bezug auf Kontakte war die Inter-tabac ein absoluter Wahnsinn.» Das ist die Aussage des Geschäftsführers von Arnold André. A.A. hat seit kurzem das Davidoff-Portfolio in Deutschland übernommen als Nachfolger der Firma Heinemann. «Wir hatten Kunden aus 40 verschiedenen Nationen, dazu etwa 300 bis 400 deutsche Fachhändler.

Natürlich wird der heimische Markt hart umkämpft, doch für uns Konsumenten sind die goldenen Zeiten noch längst nicht vorbei. Die Angebotspalette ist auf allerhöchstem Niveau.

Freude herrscht.

Nichtrauch

Eigenartig muten die Bemühungen an, zu rauchen, ohne zu rauchen. Seien es nun die elektronischen Zigaretten, zu lang, zu glänzend, oder die graubraunen, weder in haptischer noch optischer, noch olfaktorischer Hinsicht an eine echte Zigarre erinnernden Rauchbolzen aus Metall, welche Zigarren darstellen sollen, bis hin zu gar seltsamen «Dampfsteinen», die mittels einer echten Kohle auf die Wasserpfeife gesetzt ohne «Verbrennungs- oder Verschwelungseffekt» das Wasserpfeifenpaffen in Nichtraucherschutzgesetz-geschützten Räumen erlauben sollen. Bereits in 25 Ländern sollen dies Dampfsteine dampfen.



Humidor

Nicht ganz verständlich waren auch die beiden jungen Frauen, die ausser Farbe nichts am Körper trugen und die Messehallen im Namen eines Kugelschreiber- und Feuerzeugherstellers durchwanderten. Immerhin besonders genug, um hier erwähnt zu sein.

Rund um die Rauchwaren gibt es zahlreiche Accessoires, die den Raucher begleiten sollen. Nebst Feuerzeugen in allen möglichen Ausgaben und Preisklassen – und in steigendem Masse Zigarettenpapierherstellern – gibt es auch einige Spirituosenhersteller, welche an der Messe ihre Neuheiten präsentieren. So gibt es einen Rum mit einem Hauch Lakritz zu probieren, einen Geist aus wilden Himbeeren, und mehr als eine edle Mischung von sorgfältig gerösteten Kaffeebohnen ist zum passenden Rauch im Angebot.

Geniesser

Auffällig ist auch die wachsende Zahl von Anbietern von Humidoren. Offenbar besteht ein Bedarf an technisch ausgereiften und optisch ansprechenden Behältern, um Zigarren fachgerecht zu lagern. Diese zum Teil sehr künstlerisch gestalteten Kisten mit Intarsien aus seltenen Hölzern und in allen denkbaren Formen verfügbar, haben sich Messeplatz erobert und erfreuen das Auge.

Fazit: ganz einfach. Die Inter-tabac ist eine lebendige Messe rund um das Rauchen und für die Fachwelt ein wertvoller Treffpunkt. Wir freuen uns wieder auf Dortmund im nächsten Herbst.

LA GRANDE ANNÉE
CHAMPAGNE
BOLLINGER
2000
BRUT
ÉLABORÉ PAR BOLLINGER - AY - FRANCE
PRODUCE OF FRANCE
12% vol.
75 cl
BOLLINGER
MAISON FONDÉE
EN
1829
AY
FRANCE
CHAMPAGNE
BOLLINGER
WWW.BOLLINGER.FR
NATURELLEMENT
EXCEPTIONNELLEMENT
www.globus.ch

Foto: Patrick Rohr

Kubanische Zigarren sind teuer. Das war schon immer so. Für den Aficionado ist es also ein beständiges Abwägen, was ihm sein Tabakgenuss wert ist, und er freut sich über ein «Schnäppchen». Rund die Hälfte der kubanischen «Puros», die in die Schweiz eingeführt werden, wird vom offiziellen Importeur, der Intertabak AG in Münchenstein, eingeführt. Die andere Hälfte nicht.

Von grauen und bunten Märkten

text: DAVID HÖNER

Die sozialistisch denkenden Vermarkter, die kubanische Tabakindustrie, möchten ihre Ware auf dem Weltmarkt möglichst zu vergleichbaren Preisen angeboten haben. Der niedrige Steuersatz der Schweizer führt also dazu, dass die Kubaner der Intertabak einen höheren Preis verrechnen. Mit der Absicht, so ein europaweites, allgemeingültiges Preisniveau zu erreichen. Doch im Gedächtnis der sozialistischen, monopolistischen Handelspartner sind die verschlungenen Wege des neuzeitlichen Kapitalismus kaum erforscht. Findige, unternehmerisch denkende Händler umgehen die kubanischen Preisvorgaben und kaufen in Drittländern günstig ein.

Aber wie denn, wenn man die Durchtriebenheit der kommunistischen Händler doch unterschätzt hätte? Warum macht es die Habanos SA, die offizielle Vertreterin der kubanischen Tabakin-

dustrie, den Parallelimporteuren so leicht, an die begehrten Rauchwaren zu kommen? Eine interessante Angelegenheit. Der in einem Internetforum publizierte Kommentar regt zum Nachdenken an.

Da heisst es:

«Auch ist fraglich, ob Habanos wirklich an einem Unterbinden der Parallelimporte interessiert ist. Gerüchtehalber werden in der Schweiz mehr inoffizielle Habanos verkauft als solche von Intertabak. Warum? Die Grauimporteure machen offensichtlich einige Dinge richtig. Und Habanos kann's recht sein. So hat man den Fünfer (etwas Monopolgewinn) und das Weggli (ein bisschen Wettbewerb).»

Zum Schaden der offiziellen Vertreter und zur Freude der Kunden, die so zu günstigen Angeboten kommen. So ist der Parallelimportmarkt entstanden. Es gibt rund 30 registrierte Firmen, die mit Tabakprodukten handeln. Eine Entwicklung, die es übrigens nicht nur bei Zigarren, sondern auch bei anderen speziellen Gütern gibt, zum Beispiel bei Parfümen und Arzneimitteln. In den letzten Jahren hat sich diese Situation noch verschärft durch die zahlreichen Versandangebote aus dem Internet, unter anderem aus Gibraltar oder Andorra. Die Preisnachlässe sind zum Teil beträchtlich, sie können bis zu 50 Prozent des in der Schweiz bezahlten Normalpreises ausmachen.

Der graue Marktplatz

Eine Gefahr besteht darin, dass auf diesem unkontrollierten Markt das Verkaufen einfach ist und damit Fälschungen und Schmuggelware auftauchen. Die auftretenden Händler lassen sich in drei Kategorien aufteilen: Da sind einmal die Fälscher und Schmuggler selbst. Sie bieten günstig und schnell an. Meist über das Internet. Wer auch nur ein wenig auf der Hut ist, lässt sich nicht über den Tisch ziehen. Allzu billige Ware stammt aus zweifelhaften Quellen und man sollte die Finger davon lassen. Eine zweite Garnitur sind die Anbieter die gestern mit Schuhen, heute mit Whiskey und morgen mit Zigarren hausieren. Hier kann es durchaus passieren, dass man eine echte Kiste Romeo y Julieta für einen Pappenstiel ersteht und dann etwas Staubtrockenes bekommt.

Bei diesen Anbietern kann man davon ausgehen, dass sie weder das Produkt noch ihre Kunden besonders interessiert. Böse gesagt, gehören die Angebote kubanischer Zigarren bei den Discountern genau in diese Kategorie. Die Zigarre ist dort nur ein Markenprodukt unter vielen.

Es gibt eine dritte Gruppe von Händlern, die sich auf dem Parallelmarkt bewegen. Das sind Fachleute, die sich im Tabakbereich auskennen, eigene Lagerräume unterhalten und neben dem Versand auch direkt verkaufen. Allerdings sind diese Läden nicht an Strassenecken belebter Einkaufsviertel zu finden. Ihre Preisnachlässe haben nicht zuletzt damit zu tun, dass sie eben keine teuren Ladenlokale unterhalten.

Wir haben einen von diesen Grauhändlern besucht.

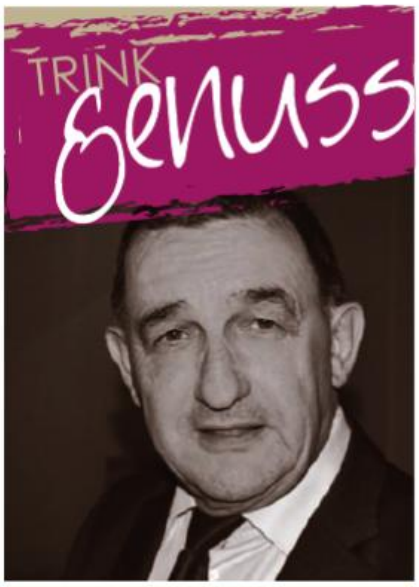
«Ich war immer ein Nonkonformist, ein Rebell auf diesem Markt.» Jean Charles Rios lächelt. Der 45-jährige Kampfsportler, Judoka und Sambo-Ringer sitzt mit mir in seinem Büro an der Rue du Marché 12–14 in Genf. Im 5. Stock. Hier hat er einen begehbaren Humidor, eine Versand- und Lagerabteilung, hier arbeitet er mit seinen wenigen Angestellten. Wir zünden eine ausgezeichnete, seltene Partagas Presidente an. «Sehen Sie, ich bin seit 1985 im Zigarrengeschäft, habe es von meinem Vater gelernt.»

Der Sohn spanischer Eltern ist in Genf geboren und im gleichen Viertel, Champelle, in dem auch Zino Davidoff lebte, aufgewachsen. Man kannte und grüsste sich. Ein klassischer Genfer Secondo. Er absolvierte die Handelsschule und heute ist er Leiter der Gestocigars S.A.

«Damals, als ich anfing mit Gestotabak, waren andere Zeiten, es war die Zeit des kalten Krieges, die Welt war nicht wie heute eine globale Gesellschaft. Wir importierten Zigarren und verkauften an Händler. Wie andere auch. Säuberli, Oettinger, Dürr und so weiter.»

1996 erst begann er mit dem Direktverkauf an Kunden. Seit 1998

Anzeige



Herbert Moser, Sommelier des Jahres 2005
Markenbotschafter für Abadía Retuerta

Special Cuvée Champagne Bollinger

Der erste Eindruck zählt. Bei mir ein ganzes Leben lang. Bollinger ist mir auf einer meiner ersten Reisen in die Champagne positiv aufgefallen und in Erinnerung geblieben. Der theatralische Treppenaufgang zum Hauptgebäude, der herzliche Empfang, die professionelle Führung und die Degustation von Champagnern, von Weinen, die Charakter und Personalität aufweisen. Wo hat man das sonst noch? Eine Welt à part! Sogar der Champagner non millésimé, Special Cuvée bei Bollinger genannt, macht dem Namen alle Ehre. Das Special Cuvée ist für mich ein grandioser Champagner. Mineralität, Frische, Komplexität und der besondere Bollinger-Stil lassen sich in dieser Cuvée wiederfinden. Das Special Cuvée passt zum Apéro, aber auch zum Essen: zu Fisch, zu Geflügel oder zu Käse.

Erhältlich:
- globus.ch
- winexpress.ch
- im Fachhandel

CHAMPAGNE
BOLLINGER

gibt es Gestocigars im Internet. Zigarren gehören seit Jahrzehnten zu seinem Leben.

«Ich habe immer Zigarren geraucht, wie mein Vater, die gelben Montecristokisten begleiteten meine Kindheit und bis heute ist die Montecristo No. 2 meine Lieblingszigarre.» Er bereiste die Welt, besuchte natürlich Kuba, rauchte dort, so wie er überall rauchte, und kam zurück nach Genf. «Ich habe viele Male das Festival in Havanna besucht.»

Die lange Erfahrung und die offensichtliche Liebe zum Tabak machen Rios nicht nur glaubwürdig, sondern geben ihm auch eine gewisse Gelassenheit.

> ‹Eine zweite Garnitur sind die Anbieter, die gestern mit Schuhen, heute mit Whiskey und morgen mit Zigarren hausieren.›

«Es gibt nicht nur schwarz oder weiss, es gibt auch noch eine dritte Sicht», sagt er und reagiert damit auf die Vorwürfe von Seiten der offiziellen Importeure. Der Graumarkt würde Fälschungen Vorschub leisten, Qualitätsansprüche unterlaufen, den Markt schädigen. Ganz wichtig und vorab betont er, dass aus seinem Geschäft keine Fälschungen verkauft werden. «Ich würde mich doch ins eigene Fleisch schneiden. Ein Kunde, dem man etwas Schlechtes verkauft, ist kein Kunde mehr.» Gerade weil seine Angebote günstig seien, kontrolliert er scharf, was in sein Lager hineinkomme und was herausgehe. Und man zweifelt seinen Sachverstand nicht an. «Abgesehen davon wird das Problem, zumindest hier auf dem Schweizer Markt, völlig überschätzt.» Gestocigars habe ständig den Markt im Auge, kaufe Waren von verschiedenen Anbietern, um damit zu handeln. Es gebe wenig unsaubere Angebote. Seiner Ansicht nach werden diese Probleme vor allem akut, wenn ein Monopolist den Markt regiert. Ist der Parallelmarkt also kein Markt für Fälschungen?

«Der Schweizer Markt ist sehr vielfältig, schon alleine die ständige Konkurrenz verhindert, dass Fälschungen eine Chance haben.» Es sei verletzend, ständig mit diesen Anschuldigungen, die ohne konkrete Beweise gemacht würden, zu arbeiten. Alleine seine lange Präsenz in der Branche sollte Jean Charles Rios eigentlich von diesen Vorwürfen befreit haben. «Aber meinetwegen, ich habe und hatte immer in langen Zeiträumen gedacht, und der Erfolg gibt mir recht.»

Der Kunde muss zur Zigarre kommen

Es gibt viele Gründe, warum die Zigarren der Gestocigars günstiger sind. Das Wichtigste ist die einfache Grundstruktur seines Geschäftes. Kein teures Ladenlokal, wenig Angestellte, keine Aussendienstmitarbeiter, keine kostspieligen Werbekampagnen.

Einer der Vorwürfe, die den Graumarkthändlern gemacht werden, sie seien Trittbrettfahrer bei den Werbekampagnen, die von den grossen Firmen gemacht werden, ohne sich an deren Kosten zu beteiligen. «Das ist nicht ganz unrichtig,» gibt Rios zu. «Aber man muss die Relation sehen. Ich bin ein kleiner Händler, mein Werbebudget ist dementsprechend.» Er profitiert von diesen Aktionen. Die Intertabak und andere hätten in der Schweiz in den vergangenen Jahren gute Arbeit geleistet. Die Schweiz ist ein Zigarrenland allererster Güte. Kaum ein Städtchen, in dem es nicht einen begehbaren Humidor gibt, und die Auswahl und Qualität sind enorm.

Doch ganz ohne Werbung hat auch die Gestocigars nicht angefangen.

«Am Anfang hatten wir nichts als eine Vitrine am Genfer Bahnhof. Das war die beste Werbung. Bald kamen die Kunden, weil sie uns kannten.» Danach machte er Werbung in den lokalen Zeitungen, kleinere Wettbewerbe etc. Doch grundsätzlich lief es über die Qualität der Ware und – natürlich – über die tiefen Preise.

Auf seinen Preislisten werden die Zigarren bis zwischen 20 und 30 Prozent günstiger angeboten als im offiziellen Verkauf. Und wir sprechen nicht nur von Kubanern. Wer denn seine Lieferanten seien, wollte ich wissen, und zog an der Presidente, versteckte die Frage ein wenig hinter einer blauen Rauchwolke. Es nützte nichts. M. Rios lächelte und sagte: «Das ist eine indiskrete Frage und ein Geschäftsgeheimnis.»

Spezielle, günstige Angebote machen alle Anbieter. Das ist nichts Neues. Ausverkauf. Überschüsse werden an den Mann gebracht.

So viel lässt sich auf jeden Fall sagen. Gestocigars ist eine internationale Firma, die überall auf der Welt ein- und verkauft. Auch in der Schweiz.

Gemeinsam stark

Jean Charles Rios ist nicht ohne Sorgen. «Wir brauchen eine bessere Zusammenarbeit in der Branche.» Die gesetzlichen Vorschriften, die sich ständig verschärfenden Bedingungen machen es immer schwieriger. Die zunehmende Diskriminierung von Rauchern sei eines der grössten, kommenden Probleme. Auch die Internetangebote aus dem Ausland seien problematisch; ein neuer, unüberschaubarer Parallelmarkt macht sich breit. «Manchmal habe ich das Gefühl, wir sind zu unkonzentriert. Wie ungezogene Jugendliche, unnötige Feindschaften, kleinliche Vorwürfe.»

Im Kontakt mit den Kunden ist Gestocigars so gut wie jeder konventionelle Händler. «Wir vergeben Geschenke, wir bedienen und beraten, wir sind, mit allen anderen, an der Verbreitung und an der Tradition des Rauchens mit interessiert. Wer uns einfach als kleine Schmarotzer sieht, die auch am Geschäft teilhaben wollen, sieht es etwas einseitig. Auch dank den Parallelimporteuren ist die Schweiz ein interessanter Zigarrenmarkt.»

Ob er sich denn vorstellen könnte, mit den «Offiziellen» an den Tisch zu sitzen.

«Wir sitzen alle im gleichen Boot. Da gibt es umfangreiche gemeinsame Interessen. Meine Bereitschaft, mit den anderen Spielern der Branche zu verhandeln, ist nicht nur ideologisch. Ich bin ein unabhängiger Käufer und Verkäufer, Ausserdem möchten wir uns das Vergnügen zu rauchen erhalten.»

www.premium-cigars.ch

Schenken Sie Weinerlebnisse mit einem Abo von Vinum

EUROPAS *führendes* WEINMAGAZIN

Die Gläser und Ausgabe 12 erhalten Sie für die persönliche Übergabe an den Beschenkten.*

CHF 129.–

«Jahresabo VINUM» mit dem Weinwissen für den Alltag
+ 6 Gläser von Schott Zwiesel
(im Gesamtwert von über CHF 190.–)

Telefon 044 268 52 40, www.vinum.ch/geschenkabo
Für Deutschland 07531/132825

* bis 15.12.2011 bestellen und Sie erhalten das Paket noch vor Weihnachten

Hans-Kristian Hoejsgaard ist seit nunmehr sieben Monaten der CEO der Oettinger Davidoff-Gruppe. Er kam aus USA, um die Stelle von Reto Cina zu übernehmen, der sich diesen Frühling aus dem aktiven Berufsleben zurückzogen hat. H. K. Hoejsgaard ist ein Weltbürger dänischer Herkunft. Er studierte Politik und Handel und begann seine Karriere im Familienbetrieb, im Tabakgeschäft. Später führte ihn seine Laufbahn im Auftrag führender Markenprodukte des Luxussegments von Italien über Hongkong in die USA und jetzt nach Basel.

Die Demokratisierung des Luxus

text: DAVID HÖNER fotos: CHRISTIAN SCHWARZ

«Ich habe eine Passion für unsere Produkte, sonst könnte ich sie nicht verkaufen.»

100th Anniversary

‹Solche, die nie im Leben eine Zigarette geraucht haben. Das sind die Leute, die jetzt den Genuss entdecken.›

Rauchen verbindet

Cigar: Was bedeutet für Sie der Genuss einer Zigarre?

Hoejsgaard: Ich glaube, dass in den heutigen Tagen, wo wir viel weniger Zeit haben, es bereits ein Luxus ist, eine Stunde zu entspannen. Luxus ist keine Frage des Preises, Luxus ist Zeit. Das kann Zeit mit der Familie, mit den Kindern sein, aber auch Zeit mit sich selbst oder mit anderen Menschen. Das können die 45 Minuten mit der Zigarre sein. Man entspannt sich und trifft in dieser Atmosphäre andere Leute.

Die Zigarre als gemeinsames Erlebnis?

Hoejsgaard: Ich sehe das in unserer Smoker Lounge in New York. Ich war dort vor drei Wochen. Die Mischung von verschiedenen Menschen, vom reichen Wallstreet-Banker, der sich jeden Tag zehn teure Zigarren kaufen kann, bis zum Taxifahrer, der einmal pro Woche kommt. Was ihnen gemeinsam ist, sind die 45 Minuten Genuss und Entspannung. Das ist eine tolle Sache. Eine Demokratisierung des Luxus.

Trotzdem kämpfen die Raucher zunehmend gegen ihren schlechten Ruf in der Öffentlichkeit.

Hoejsgaard: Man kann es nicht genug betonen, es ist ein grosser Unterschied zwischen dem Rauchen von Zigarren und dem Rauchen von Zigaretten. Die soziale Akzeptanz des Zigarrenrauchens liegt sehr viel höher, als man glaubt. Ich lebte in den letzten vier Jahren in den Vereinigten Staaten, dem Antiraucherland par excellence. Die gesellschaftliche Akzeptanz ist höher, als man meint. Rauchen wird anerkannt als ein Genuss, wie man einen schönen Wein oder einen noblen Cognac schätzt.

Was ziehen Sie für Schlussfolgerungen aus dieser Beobachtung?

Hoejsgaard: Das bedeutet, dass wir zu diesen Leuten gehen müssen, zu diesen Leuten, die quasi im Raum der Geniesser leben. Wo finden wir diese Leute? Wir sehen sie mehr im Kultur-, im Outdoorbereich. Es sind nicht die gleichen Schwerpunkte in Asien wie in der Schweiz oder in den USA.

Sie haben Ihre Sponsorenrolle bei den Swiss Indoors und der Avo Session aufgegeben. Kommt da etwas Neues auf uns zu?

Hoejsgaard: Im nächsten Jahr werden wir die Avo Session in Basel 15 Jahre lang unterstützt haben. Das ist lang für eine Sponsorenschaft. Es gibt neue Überlegungen. Dazu kann ich nur sagen, dass wir etwas sehr spannendes in der Pipeline haben. Wir planen damit einen weltweiten Auftritt. Es geht darum, unsere Sponsorentätigkeit zu globalisieren. Mehr möchte ich dazu noch nicht verraten. Auch soll ab 2013 eine weitere moderne Unternehmensaufgabe stärker ausgebaut werden. Wir arbeiten an einem CSR-(Corporate social responsibility)-Konzept. Unsere Produkte kommen aus Honduras und aus der Dominikanischen Republik. Da gibt es viele Aufgaben, auch für Davidoff als ein Luxusgüterkonzern.

Die Herausforderung

Sie haben angekündigt, dass die Marke Davidoff auf dem Markt in Zukunft die gleiche Bedeutung haben soll wie die kubanischen Zigarren. Wie soll man das verstehen?

Hoejsgaard: Ich glaube, dass es wichtig ist, eine Konkurrenzsituation zu haben. Für mich ist es eine Herausforderung, der Wettbewerb zwischen dem Land Kuba und der Marke Davidoff. Manche sagen: Ich rauche Kubaner. Selten hört man: Ich rauche Davidoff. Doch was hat sich im Gedächtnis der Leute festgesetzt? Wofür steht Davidoff?

Für Qualität, für Beständigkeit, für eine Position. Wir sind im Premium-Zigarren-Markt heute die einzige globale Marke. Weil es die offiziellen Kubaner auf dem amerikanischen Markt nicht gibt.

Also geht es um die Präsenz des Angebotes?

Hoejsgaard: Wenn man den globalen Markt anschaut, wenn man viel reist, sieht man, es gibt zwei Player, es gibt Davidoff… und es gibt die Kubaner.

Die Kubaner sind, vorallem in Asien, mehr im Loungebereich präsent, hier sind die strategischen Unterschiede. Verkauf und Beratung oder Lounge. Das hat eine jeweils eigene Bedeutung. Unser Netzwerk ist ganz klar grösser als das kubanische. Im Einzelhandel sowieso. Ich sehe grosse Chancen im Global-Duty-free-Geschäft.

‹Es ist weniger Lifestyle als Savoir-vivre, und ich glaube wirklich, dass die Marke Davidoff den Punkt des Savoir-faire erreicht hat.›

Wir sprechen von den Davidoff Flagship Stores, zum Beispiel in den Einkaufszonen der Flughäfen.

Hoejsgaard: Genau. Schon heute haben wir an den Flughäfen eine Dominanz gegenüber den kubanischen Marken. Da sind wir stark. Insbesondere in Asien. Unsere Händlerstrategie wird so gut sichtbar gemacht.

Und jetzt kommt unser grösster Vorteil: «From crop to shop». Von unseren eigenen Plantagen in die eigenen Läden. Wir haben den ganzen Ablauf, vom Feld bis zur Ladentheke, in den Händen.

Sie haben ja auch noch andere Zigarrenmarken im Portfolie, die auch einen guten, weltweiten Ruf haben. Was bedeutet Davidoff für Sie?

Hoejsgaard: Davidoff ist unser Kronjuwel. Wir haben zehn sehr schöne Marken in der Krone, aber das wichtigste, schönste und grösste Juwel ist natürlich Davidoff. Ich glaube, dass wir auch andere von unseren Marken globalisieren können. Es gibt internationales Potential. Sicher Camacho, unsere zweitstärkste Marke. Sie ist in Amerika sehr präsent. Avo hat in der Schweiz, den USA und in Deutschland viel Erfolg..

Welches ist eine günstige Zigarre aus dem Hause Davidoff?

Hoejsgaard: Davidoff ist vergleichsweise günstig. Natürlich und selbstverständlich gehören wir in das Luxussegment. Aber beachten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis, es ist immer noch ein bezahlbarer Luxus, es braucht keine 20, 30, 40 Dollar, um eine Zigarre zu kaufen. Es ist keine teure Uhr und kein Hemd von Louis Vuitton. Im Bereich Zigarren ist es ein preiswertes Angebot.

Der neue Raucher

Mythos Kuba, Che Guevara, Fidel Castro, die Revolution, das radikale Erleben versus die Legende Zino Davidoff, die feine Lebensart und kultivierten Genuss. Zwei Gegensätze?

Hoejsgaard: Ich vergleiche nicht. Das eine ist ein bisschen nobler und das andere ein wenig gröber.

Es sind Klischeebilder vom Kapitalisten im Nadelstreifenanzug, dem Revolutionär, dem Gangster, dem Revolverhelden, dem Gourmet. Was sind neue Bilder?

Hoejsgaard: Das sind wirklich Klischees, Gangster und so weiter. Ich glaube, dass wir in den zukünftigen Bildern von Zigarrenrauchern mehr echte, kulturelle Identität haben werden. Ich sehe Menschen, den afroamerikanischen Schauspieler Will Smith, ich sehe Jackie Chan, den chinesischen Schauspieler und viele andere. Wir werden neue und internationale Botschafter haben in Zukunft. Es sind weltläufige, urbane, professionelle Typen. Es gibt einen neuen Konsumenten, er ist zwischen 28 und 35 Jahre alt, und hat nie im Leben eine Zigarette geraucht. Das sind die Leute, die jetzt den Genuss entdecken. Hier wird sich die Marke Davidoff positionieren. Es gibt eine Entwicklung vom Rauchen per se hin zur Welt des Genusses. Es ist weniger Lifestyle als Savoir-vivre, und ich glaube wirklich, dass die Marke Davidoff den Punkt des Savoir-faire erreicht hat.

Gesetzgebung und Restriktionen

In den USA gibt es eine Vereinigung namens Cigar Rights of America. Gäbe es einen ähnlichen Zusammenschluss von Leuten, die sich für Raucherrechte hierzulande einsetzen, würden Sie beitreten?

Hoejsgaard: Natürlich würde ich beitreten. Ich habe die Cigar-Rights-Leute an der amerikanischen Tabakfachmesse, der IPCPR in Las Vegas, getroffen und wir haben zusammen diskutiert. Es gibt dort, aber auch hier, viele Ideen und Initiativen.

Was ist denn die Hauptaufgabe einer solchen Gruppierung?

Hoejsgaard: Aufklärung. Es braucht die ständige Message, für den Genuss, die feierlichen Momente. Eine Zigarre ist kein tägliches Ereignis, für die meisten Leute ist das ein spezielles Erlebnis. Vielleicht ein oder zweimal die Woche mit Freunden oder auch noch seltener. Die Diskussion darüber, die nicht leicht ist, muss ständig geführt werden.

Liegt diese Aufgabe nicht bei der Branche?

Hoejsgaard: Auch. Es ist an uns, an der Zigarrenindustrie. Da muss immer wieder kommuniziert werden. Wir sind, im Vergleich zur Zigarettenindustrie, sehr klein. Wir müssen damit leben, dass wir von denselben Restriktionen betroffen sind. Deshalb brauchen wir auch die Hilfe von Leuten wie denen von Cigar Rights. Und, wir sehen doch immer wieder, dass die Leute, die in der Politik bestimmen, persönlich eine etwas differenziertere Auffassung haben und auch selber zu den Genussmenschen zählen.

Gibt es dazu ein griffiges Beispiel?

Hoejsgaard: In New York kann man nicht länger im Central Park oder in sonstigen öffentlichen Erholungsgebieten rauchen. Zur gleichen Zeit wurde im Senat von New York State eine Initiative eingereicht, wo es um eine Reduzierung der Steuern auf Zigarren geht. Es geht dabei ausschliesslich um Zigarren. Das Besondere daran ist, dass diese Initiative von Republikanern und Demokraten gemeinsam lanciert wurde.

Der globale und der regionale Markt

Können Sie uns etwas über die Unterschiede der Märkte für Geniesser auf einer globalisierten Welt erzählen?

Hoejsgaard: Meiner Meinung nach ist der asiatische Markt eher vergleichbar mit dem US-Markt als mit Europa. Allein wegen der Grösse. In Asien gibt es zurzeit ein starkes Wachstum. Ein weiterer Unterschied ist die Bedeutung der Marke. Bei den Asiaten soll eine Marke eine Garantie sein. Es gibt ein starkes Markenbewusstsein. Und wir sind eine Marke.

Wie muss man sich den Vertrieb vorstellen?

Hoejsgaard: Eine Genusskultur entsteht, die noch vor wenigen Jahren kaum bekannt war. Zum Beispiel Rotwein. In China wird, fast über Nacht, sehr viel mehr Wein getrunken. Und zwar vom feinsten. Es gibt diese Kombinationen von Wein- und Zigarrenbars. Unsere Partner in China eröffnen neue Weinstores. Sie heissen Ex-Château. Und in jedem dieser Stores wird Davidoff vertreten sein.

Sie suchen also Verbündete?

Hoejsgaard: Wir sind klar Einzelkämpfer, aber die Industrie ist nicht so gross, das heisst, wir suchen und pflegen die Zusammenarbeit mit vielen möglichen Geschäftspartnern. Zum Beispiel vertritt unsere Tochtergesellschaft in Frankreich auch viele Pfeifentabake von Scandinavian Tobacco. Hier in der Schweiz vertreten wir unter anderen American Spirit. In den USA sind wir die Distributeure von AGIO und so weiter.

Strategische Allianzen?

Hoejsgaard: Strategisch ist ein zu grosses Wort. Es gibt ganz einfach praktische Business Solutions, die in verschiedenen Ländern variieren. Unsere relativ kleinen Tochtergesellschaften in Holland oder Frankreich sind Zigarrenspezialisten. Sie gehen lokale Allianzen ein, gerade was zum Beispiel Pfeifentabake betrifft.

Gibt es Prioritäten, die man benennen kann?

Hoejsgaard: Wir haben sieben Schwerpunkte, wenn es um die Marktperspektiven geht. Die Schweiz ist einer davon. Dann in ungefähr dieser Reihenfolge: USA, Asien, Global Duty-free, Deutschland, Frankreich und Spanien.

Wird das Sortiment der Oettinger Davidoff-Group weiter ausgebaut?

Hoejsgaard: Wir bei Davidoff Oettinger Imex haben Zigarren und Raucherzubehör. Das heisst Cutters und Humidore, Feuerzeuge etc. Es gibt Möglichkeiten, das zu erweitern, zum Beispiel verkaufen wir in Genf auch Produkte von Cartier, in Brüssel Sachen von Mont Blanc. Das sind Angebote im Bereich Accessoire. Aber wir können, und wollen auch nicht, das Tabaklogo auf andere Produkte anwenden.

Parallelexporte, Internet

Gibt es gemeinsame Strategien innerhalb der Branche, um den Markt zu schützen?

Hoejsgaard: Nein. Das ist problematisch, weil bekanntlich sind Kartellabsprachen nicht legal. Ausserdem, ich bin jetzt erst seit sieben Monaten in dieser Position und ich kenne noch nicht alle Leute hier in der Branche.

Das Internet ist wichtig. Aber im Bereich der Premium Cigars, der handgerollten Longfiller, da müssen wir für uns selbst schauen. Für unsere Marke brauchen wir die Einzelhändler. Unsere Partner, die Einzelhändler und die Depositäre müssen wir auch verteidigen. Das heisst, wir wollen dafür sorgen, dass das Davidoff-Sortiment nicht im Internet angeboten wird.

Auch die anderen Marken aus Ihrem Angebot?

Hoejsgaard: Das ist nur zum Teil möglich. Das ist ein anderes Marketing. Wir haben weltweit höchstens 600 Davidoff-Depositäre, aber für Camacho, Avo, Griffins etc. gibt's tausende. Das ist eine anderes Segment. Aber für Davidoff ist diese Exklusivität der Distribution sehr wichtig. Was langfristig sicher

für uns zu den kommenden Aufgaben gehört, ist, unseren eigenen Internetauftritt zu hinterfragen. So würden wir zwar in eine direkte Konkurrenz zu unseren eigenen Depositären treten, aber es ist kontrollierbar. Aber hier sind noch keine Entscheidungen gefallen.

Ihre Vertreter, Ihr Aushängeschild, sind und bleiben die Einzelhändler?

Hoejsgaard: Meine Erfahrung im Luxusgüterbereich hat mich gelehrt, dass Erfahrung und Service unersetzlich sind. Tiffany's der Juwelier der Vereinigten Staaten, hat eine enorme Internetseite, aber nur acht Prozent seines Umsatzes werden darüber abgewickelt. Die Leute wollen mit den Verkäufern reden, sich beraten lassen, Empfehlungen hören, neue Produkte sehen und anfassen.

Also mehr Depositäre?

Hoejsgaard: Aber nicht ohne Ende. Wir haben unsere Flagship Stores und unsere Einzelhändler. Es kommt darauf an, wie der Markt wächst. In Amerika sind es heute 229 Vertreter. Seit Jahren eine stabile Zahl. Wir erwarten auch viel von unseren Depositären. Sie müssen einen begehbaren Humidor haben, Sie müssen unser gesamtes Sortiment anbieten. Sie sind wichtige Partner, die selbst investieren.

Heimat

Was bedeutet die Schweiz für Davidoff?

Hoejsgaard: Die Schweiz ist unser Herz, wir feiern hier das 100jährige Jubiläum, wir sind hier geboren. Man kann nicht international stark sein, wenn man kein starkes Heimspiel spielt.

Gut, wir haben eine dominante Position, aber der Schweizer Markt ist auch noch aus anderen Gründen wichtig. Wir haben hier Generalvertretungen verschiedener Marken und sind hier im Lande einer der Kernspieler auf unserem Gebiet.

Werden neue Produkte also zuerst in der Schweiz angeboten?

Hoejsgaard: Die Schweiz ist für uns ein internationales Schaufenster. Der erste Flagship Store im neuen Design steht im Zürcher Flughafen. Es ist schon so, hier in der Schweiz fängt es an, und von hier aus strahlt es in die Welt hinaus. Wenn wir von Chinesen sprechen, muss man wissen, dass unser Geschäft in Luzern sehr von diesen chinesischen Touristen besucht wird. Sie kaufen auch ein. Und jetzt kommt wieder der Markengedanke, sie sehen dieselben Marken in Luzern wie am Flughafen in Peking, Hongkong oder Shanghai.

Es gibt auch Produkte, die wurden von hier aus für einen anderen Markt entwickelt. Die Zino Platinum kam zuerst in den USA auf den Markt, ein Jahr später zu uns.

Wir werden auch für das chinesische Neujahr einen speziellen Blend auf den Markt bringen. Nächstes Jahr ist das Jahr des Drachen. Die neue Reihe, speziell für China entwickelt, wird «Dragon Blend» heissen.

Wo sollte man nicht rauchen?

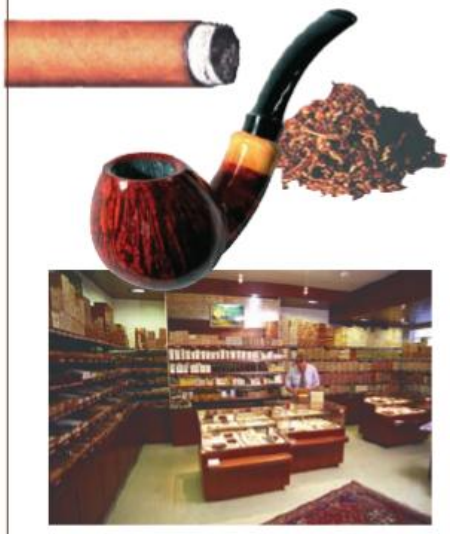
Hoejsgaard: Nie im Bett und nie im Auto.

Anzeige

Genuss ist ...
UrsPortmann
KREUZLINGEN · ST GALLEN · VADUZ

Ein riesiges Angebot von richtig gelagerten und gut gepflegten Zigarren, eine Auswahl von über 3000 Pfeifen und mehr als 60 verschiedene Tabak-Hausmischungen, sowie fachkundige Beratung in gediegenem Ambiente

Genuss ist Lebensqualität



CH-8280 Kreuzlingen · Konstanzerstrasse 6
Telefon ++41 (0)71 672 57 09
Telefax ++41 (0)71 672 81 87
Mail: cigar@portmanntabak.ch

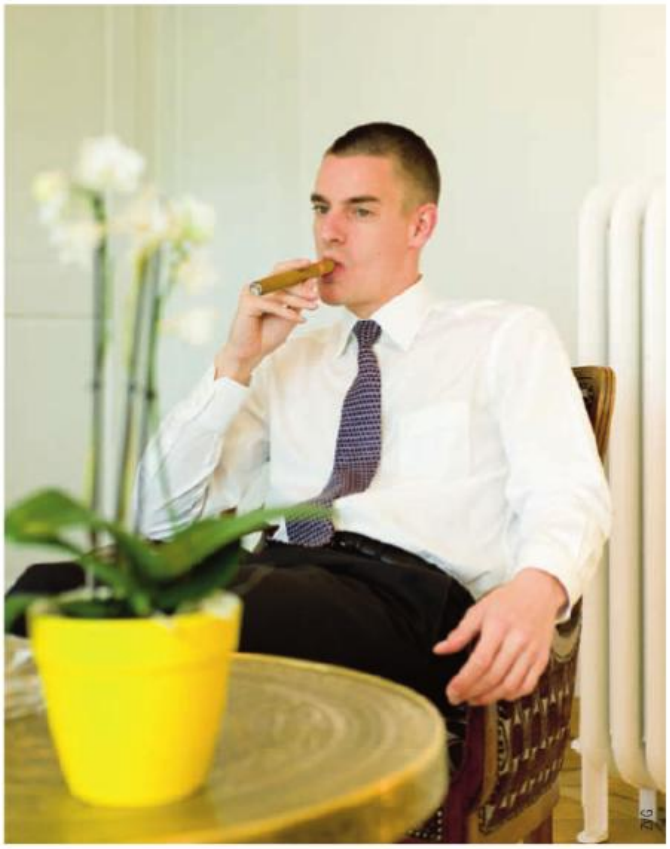
CH-9004 St. Gallen · Im Spisermarkt 15-19
Telefon ++41 (0)71 223 38 69
Telefax ++41 (0)71 220 82 53
Mail: cigars.sg@portmanntabak.ch

LI-9490 Vaduz · Im städtle 35
Telefon 00423 232 90 89
Telefax 00423 232 92 31
Mail: cigars@pormanntabak.li

www.portmanntabak.ch

Eine Schweizer Erfindung

text: MANUEL FRÖHLICH



Manuel Fröhlich ist Zigarrenhändler in der Schweiz.

Es ist Sommer im Jahr 2004, als Urs Tanner vom offiziellen Schweizer Habanos-Importeur Intertabak AG in der Zentrale von Habanos SA in Kuba ein Anliegen des Genfer Zigarrenhändlers Gérard vorträgt. Gérard träumt von einer eigenen kubanischen Zigarre und liegt dem damaligen Chef von Intertabak mit diesem Wunsch seit Jahren in den Ohren.

Seit Davidoff und Dunhill im Jahr 1991 aus dem Land komplimentiert wurden, geschäftet die kubanische Zigarrenindustrie aber nicht mehr mit ausländischen Unternehmen. Eine Sonderbewilligung für Gérard ist deshalb unwahrscheinlich und wird erwartungsgemäss abgelehnt. Dafür stellt man dem wichtigen Händler aus Genf in Aussicht, dass für ihn eine bestehende Havanna mit einer personalisierten zweiten Bauchbinde gefertigt werden könnte. Die Gérard Serie «G» ist schon abgesegnet, als das Habanos-Marketing davon Wind bekommt und zur Beurteilung gelangt, das Personalisieren von Zigarren für besondere Kunden sei eigentlich eine gute Idee! Die Marketing-Abteilung sieht im Konzept der personalisierten Havannas aber mehr Potential, zieht die Bewilligung für die Gérard-Havanna wieder zurück und offeriert dem Schweizer Habanos-Importeur Intertabak stattdessen die Produktion von zwei Havannas nur für den Schweizer Markt.

Das war die Geburtsstunde der «Edición Regional»-Serie. Mit der Ramón Allones Eminencia und der Punch Robusto kamen die Schweizer Zigarrenliebhaber im Jahr 2005 in den Genuss der beiden ersten Havannas mit der neuen «Edición Regional»-Bauchbinde. Es folgten regionale Havannas für Italien, Deutschland, Frankreich und Asien, immer in limitierter Auflage. Inzwischen umfasst die jährliche Regionales-Produktion bereits 24 Formate. Um die Exklusivität zu wahren, möchte Habanos die Zahl der neuen Regionales-Zigarren in Zukunft wieder reduzieren.

Schweizer Zigarren-Geniesser dürfen sich dieses Jahr auf zwei regionale Spezialitäten freuen: Die Ramón Allones Especiales Edición Suiza gefällt mit markentypischen Aromen und einer gewissen Schwere. Leider schwankt die Verarbeitungsqualität erheblich. Um ein ebenso grosses wie grossartiges Format handelt es sich bei der Punch Clasicos. Diese Havanna hat unverkennbar Punch-Gene und verspricht höchsten Rauchgenuss.

HITPARADE

1. ROMEO Y JULIETA MILLE FLEURS

Land: Kuba
Format: Kleine Corona
Ein beliebtes kleines Alltagsformat mit «tausend Aromen» für Havanna-Liebhaber und Einsteiger.

2. WINSTON CHURCHILL SPITFIRE

Land: Dominikanische Republik
Format: Kleine Corona
Ein schmackhaftes Zigarren-Häppchen für den Genuss zwischendurch.

3. WINSTON CHURCHILL LANCASTER

Land: Dominikanische Republik
Format: Petit-Belicoso
Der Höhenflug hält an: Die kleine Lancaster glänzt mit einem weichen Rauch und feinen Aromen.

4. ROMEO Y JULIETA SHORT CHURCHILLS

Land: Kuba
Format: Robusto
Gewürze, Fruchtnoten, süsser Vanille-Geschmack, Kakao, Kaffee, Röstaromen und noch viel mehr!

5. H. UPMANN MAGNUM 50

Land: Kuba
Format: Cañonazo
Ein moderner Havanna-Klassiker: Voluminös, sehr aromatisch, nicht zu schwer.

6. CAMACHO COROJO MACHITOS

Land: Honduras
Format: Sehr kleine Corona
Handgerollte Kleinst-Zigarre aus Ligero-Tabaken, mit viel «Punch».

7. ROMEO Y JULIETA JULIETAS

Land: Kuba
Format: Julieta
Eine aromatische Havanna speziell für Damen in einem rosa Alu-Schächtelchen.

8. PARTAGÁS SERIE D NO. 4

Land: Kuba
Format: Robusto
Partagas-typische Aromen. Würzig und kraftvoll im Geschmack. Für viele Aficionados die perfekte Alltagszigarre.

9. HOYO DE MONTERREY ÉPICURE NO. 2

Land: Kuba
Format: Robusto
Eine milde Havanna mit weichem Rauch und feiner Süsse. Die Qualität der aktuellen Produktion ist ausgezeichnet.

10. COHIBA BHK 52

Land: Kuba
Format: Laguito No. 4
Super-Premium-Havanna mit einem dichten, konzentrierten Geschmack. Eine der besten Zigarren der Gegenwart.

Die Rangabfolge basiert auf den Verkaufszahlen von www.premium-cigars.ch (im Zeitraum vom 1. April bis 30. September 2011).

Eines der bekanntesten Tabakgeschäfte der Welt dürfte Nat Shermans Laden in der 42nd Street im Herzen des «Big Apple» sein. Für den Raucher, der sich in New York aufhält, ist der Besuch dieses Traditionsgeschäftes ein «Must». Historisches und Heutiges aus den USA.

Family Business

ZVG

V. l. n. r: Larry, William, Joel und Michelle Sherman

text: BARRY STEIN, NEW YORK übersetzung: SIMONA NINNI

Man sagt, die Geschichte wiederholt sich. Anhand der Geburt Nat Shermans in den 1930ern kann man eine gewisse Ähnlichkeit zwischen jenen Tagen und heute tatsächlich erkennen. Die Vereinigten Staaten durchlebten dazumal die Probleme der nahen Weltwirtschaftskrise und die Prohibition ging gerade zu Ende.

Heute, im Jahr 2011, können wir eine ähnliche Situation feststellen: Wir befinden uns mitten in einer Wirtschaftskrise. Und Anti-Raucher-Kampagnen führen beinahe zu einer weiteren Prohibition. Behält die Food and Drug Administration (Zulassungsbehörde für Nahrungs- und Arzneimittel) weiter ihren restriktiven Kurs bei, sind die Tage der begehbaren Humidore in den USA gezählt.

Nat Sherman begab sich damals auf eine 80-jährige Abenteuerreise und prägt die Tabakgesellschaft mit seiner Erfolgsgeschichte bis heute.

Die Firma wurde von Nat Sherman und Charles Baer, Inhaber der Epoca

ZVG

Das Stadthaus an der 42nd Strasse

ZVG

‹Tabakhändler müssen erfinderisch werden und ihre Verkaufsläden zu einem Ort umdisponieren, wo man Zigarren auch gleich geniessen kann.›

Cigar Factory, gegründet. Der Ursprung des Unternehmens war ein Tabakladen im Herzen des New Yorker Garment Districts. Die Partnerschaft dauerte allerdings nicht lange und die Firma kam in alleinigen Besitz der Familie Sherman. Damals wie heute ist das Geschäft ein Aushängeschild des Quartiers. Stars der Modeszene, Businessleute und Gangster gaben sich die Klinke in die Hand. Das Geschäft wurde so berühmt, dass rivalisierende Gruppen hier auf neutralem Boden ihre Zigarren zusammen geniessen konnten und somit die friedenstiftende Macht einer guten Zigarre demonstrierten. Schon zu Beginn des Ersten Weltkriegs in Europa brachte das Familienunternehmen die erste Zigarrenlinie mit dem Namen Nat Sherman auf den Markt. Die Zigarren wurden in Tampa, Florida, produziert, einst Welthauptstadt der Zigarre. Der Tabak stammte aus Kuba und Nordamerika.

Während der 40er-Jahre, als der Zweite Weltkrieg sich ausbreitete, kam Shermans erster Sohn, Joel Sherman, zur Welt, der heutige Präsident und CEO der Firma. Als die US-Amerikaner eingezogen wurden, brachte Nat Sherman als ausgebildeter Zivildienstleiter militärischen Drill in das Unternehmen. Gegen Kriegsende trat Sherman, auf Nachfrage eines Kunden, welchem das Zigarrenrauchen auf dem Flug von New York nach Texas verboten wurde, in den Zigarettenmarkt ein. Der Kunde wünschte eine Zigarette mit Zigarrengeschmack. Der erste Schritt in diese Richtung war getan und die Havana 149 war geboren, eine ovale Zigarette aus kubanischem Tabak. Kurze Zeit später wurde die Cigarettello eingeführt, welche als erste 100-mm-Zigarette mit braunem Maduroblatt verkauft wurde.

Die 50er-Jahre boomten in den Staaten, und so auch das Unternehmen Nat Sherman. Das Zigarettengeschäft begann mit der berühmten Fantasia, welche bis heute auf dem Markt erhältlich ist. Die Zigaretten kamen in farbigen Deckblättern daher und enthielten amerikanischen statt kubanischen Tabak. Derweil gewann die Cigarettello unerwartet immer mehr an Beliebtheit in Hollywoodkreisen. Das Zigarrengeschäft lief immer besser, die Firma war auch eine, der drei autorisierten Grosshändler von kubanischen Zigarren östlich des Mississippi. Exklusiv vertrieben sie Bolivar-Zigarren. Dank der grossen Auswahl fand jeder Aficionado garantiert seine Lieblingstabaksorte. Auch heute noch ist das Unternehmen im Besitz von Hunderten während der 50er-Jahre gerollten kubanischen Zigarren, im weltweit grössten Zigarrenlager. Während jenem Jahrzehnt stieg auch Joel Sherman ins Familiengeschäft ein.

Die 60er-Jahre waren geprägt von politischen Attentaten, dem Vietnam-Krieg und der Hippiezeit. Joel Sherman brachte frischen Wind in die Firma und mit William, Michelle und Larry, die alle heute im Familienunternehmen tätig sind, wurde die dritte Sherman-Generation geboren. Aufgrund des US-Embargos gegen Kuba begann die Firma sich auf den Zigarettenmarkt zu konzentrieren. Um die Unternehmensstabilität zu erhalten, versuchte Nat Sherman sich in der Produktion eigener Zigaretten. Währenddessen versuchte man die kubanische Zigarre auf den Kanarischen Inseln zu reproduzieren. Das Vorhaben scheiterte und der karibische Tabak sah seine Chance gekommen. «Wir entdeckten eine brandneue Tabakart,

Nat Sherman in seinem Geschäft in den 40er-Jahre.

ZVG

angenehmer im Geschmack und mit vielfältigeren Aromen, für eine breitere Raucherkundschaft», erklärt Joel Sherman. «Auch das Rauchverhalten hat sich verändert, der Aficionado tendiert nun eher zum Genuss, statt zum Gewohnheitsrauchen.»

‹Auch heute noch ist das Unternehmen im Besitz von Hunderten während der 50er-Jahre gerollten kubanischen Zigarren.›

1976 zog die Firma in die Fifth Avenue um, in die Nähe des Central Parks. In den 80er-Jahren erlebte die Tabakindustrie einen Boom. Die Wall Street produzierte Millionäre im Stundentakt und die Zigarre wurde zum Luxusobjekt. Die Firma hatte eine Kundenkartei von über sechs Millionen Rauchern aufzuweisen und begann den Markt in Kanada, Asien und Europa zu bedienen.

1990, nach dem Tod seines Vaters, übernahm Joel Sherman das Unternehmen, und auch seine Kinder traten ins Geschäft ein. Ein dritter Umzug brachte Nat Sherman ins 700 Quadratmeter grosse Raucherparadies im Zentrum Manhattans, hier war nun DER Raucherplatz.

Anfang des 21. Jahrhunderts zieht der Laden in ein schickes Stadthaus in Manhattan, gegenüber der Grand Central Station, der schmucke Bau ist einzigartig in der 42. Strasse. Trotzdem laufen die lokalen Geschäfte nicht sehr gut, denn es werden drakonische Strafen verhängt, um den Tabakgenuss zu bekämpfen. Neueste Gesetze verbieten es nun sogar, in öffentlichen Parks oder an Stränden zu rauchen. Tabakhändler müssen erfinderisch werden und ihre Verkaufsläden zu einem Ort umdisponieren, wo man Zigarren nicht nur kaufen, sondern auch gleich geniessen kann.

Pat Felitti, erfolgreicher Betreiber eines örtlichen Steakhouses, wird mit einer neuen Position betraut: Leiter für Verkauf und Bewirtung. Die Hauptverkaufsfläche wird vergrössert und mit eleganten Clubsesseln ausgestattet. So entsteht eine gemütliche Lounge, ein begehbarer Humidor, wo die Raucher entspannt und unter Gleichgesinnten sind. Dank Felitti wird das Geschäft zu einer einzigartigen Tabakoase.

Die Familie Sherman weiss, dass dies nur ein kleiner Schritt in Richtung eines zeitgemässen Auftritts ist und stellt im gleichen Jahr Michael Herklots, ehemaliger Generaldirektor von Davidoff in New York, als Geschäftsführer für Verkauf und Product Development ein. Er soll mit seinen Erfahrungen als Tobacconist den Zigarrenverkauf fördern. «Nat Sherman gibt es zwar seit 1930, unser Ziel ist es nun, der Zigarre mehr Bedeutung zu schenken», so Herklots. Als Erstes wird hierfür eine neue Zigarre mit der Timeless Collection auf den Markt gebracht. Die Kollektion erinnert an das zeitlose Image der Firma, die Zigarrenbanderole ist eine Hommage an den Art-Deco-Stil der 30er-Jahre.

Die Zigarren wurden an der letzten IPCPR-Ausstellung in Las Vegas vorgestellt, vier dominikanische und drei nicaraguanische Mischungen. Die Zigarren werden von der Manufactura de Tabacos (MATASA) hergestellt.

Die Zigarren sind bis Ende Jahr in vier Grössen erhältlich (Robusto, 5,5" x 54, Churchill-7" x 48, Nr. 5-3.75" x 43, Nr. 2-6.25" x 52).

Das Team Felitti-Herklots beginnt auch ausserhalb des Ladengeschäfts zu agieren, zum Beispiel als Sponsor für das jährliche Emmeril-Lagasse-Golf-Classic-Turnier im Newport Country Club in Newport, Rhode Island.

Mit innovativen Geschäftsideen und Herzblut wird das Nat-Sherman-Unternehmen mühelos weiterhin seinen Erfolg im Tabakmarkt behaupten, sowohl in den Staaten als auch weltweit.

Nat Sherman International
12 East 42nd Street, New York, NY 10017
http://natsherman.com

Geschenke aus dem und für den Garten

text & bild: SILVIA HÖNER

Der Sommer war gross. Deshalb wollen wir wahlweise der Natur oder dem lieben Gott für die Geschenke, die uns im Übermass beschert wurden, danken. Auch heute noch gehören auf dem Land die Erntedankfeste zum Herbst, und in den Vereinigten Staaten ist Thanksgiving am vierten Donnerstag im November sogar ein staatlicher Feiertag. Erntedankfeste erinnern an eine nicht allzu ferne Zeit, als die meisten Menschen ihr tägliches Brot selber erarbeiteten und im Winter von ihren Vorräten zehren mussten.

Wer einen Garten hat, ahnt, was das bedeutet haben muss. Das unberechenbare Wetter, Schnecken- und Dickmaulrüssler-Invasionen, Mäuseplagen, Blattläuse, Braunfäule, Feuerbrand, um nur einige der Übel zu nennen, die Gärten heimzusuchen pflegen, führen uns ständig vor Augen, wie gefährdet unser kleines Paradies ist. Umso dankbarer begutachten wir nun gegen Ende des Jahres die reiche Ernte der vergangenen Saison. Im Keller lagern Berge von Nüssen, Äpfeln und Kartoffeln, der Tiefkühler ist randvoll mit Bohnen, Himbeeren und Tomatensugo, und das Regal mit den Rumtöpfen und Schnapskirschen, den eingemachten Birnen und unzähligen Konfitüren bricht unter seiner Last fast zusammen. Nicht zu vergessen, der erste Wein aus eigenen Trauben, den uns der Nachbarwinzer demnächst in Flaschen abfüllt. Wahrlich berauschende Aussichten, aber genau besehen doch etwas viel für einen bescheidenen Zweipersonenhaushalt.

Verschenken heisst die Lösung. Unsere Verwandten und Freunde wissen es schon. Kommen wir zu Besuch, wird Selbstgezogenes und -verarbeitetes überreicht. Natürlich gehen wir davon aus, damit eitel Freude und Wohlgefallen zu verbreiten. Doch manchmal fragen wir uns etwas bange, ob dem auch wirklich so ist. Ob man hinter unserem Rücken nicht schon leicht entnervt «schon wieder Quittenkonfitüre, wo ich doch ausgerechnet die nicht ausstehen kann» murmelt. Oder die schwarzen Nüsse (eine Rarität!), aber – der Name sagt es – entsprechend ausschauend, in der hintersten Ecke des Küchenschrankes verschwinden lässt, etwa so wie die ungemein kreativen Bastelarbeiten der lieben Kleinen, die man gebührend bewundert und sich noch Jahre später nicht zu entsorgen traut. Nun, liebe Freunde und Verwandte, sagt uns doch einfach, was ihr wollt. Wir tauschen Quitten umstandslos gegen Himbeeren oder Zwetschgen um, und den eigenen Weissen trinken wir notfalls selber, auch wenn die Leber rebelliert.

Wir Gärtner übrigens sind ebenfalls mehr oder weniger dankbare Empfänger sinniger Geschenke. Was haben wir nicht schon alles bekommen, auf dass es in unserem Garten noch schöner wachse und gedeihe. Topfpflanzen aller Art, die bei ihren ursprünglichen Besitzern angeblich trotz bester Pflege und guten Zuredens nicht so richtig glücklich wurden, Büsche, die aus irgendeinem Grund ausgerupft werden mussten, Rosen, die dort nicht wollten, wo sie sollten. Jedes seriöse Gartenbuch schreit an dieser Stelle entschieden stopp! Wer einen Garten anlegen will, verwahre sich gegen solche Geschenke. Sie bringen das durchdachte Gartenkonzept durcheinander und entwickeln sich kaum je zur Freude ihrer neuen Besitzer. Doch wer brächte es über das Herz, so einem verschupften Pflänzlein Gartenasyl zu verweigern? Wir jedenfalls nicht.

Trotzdem sei es an dieser Stelle einmal gesagt: Wer Gartenbesitzern wirklich grosse Freude bereiten will, schenke ihnen einen Gutschein einer Gärtnerei ihres Vertrauens.

LAURA CHAVIN

grand robusto no. 555

No. 555, Grand Robusto
Länge: 124 mm, Ø 24 mm,
Ringmaße: 61, Gewicht 20 g

In die Herstellung
einer guten Cigarre gehen
Qualität, Handwerkskunst
und Leidenschaft ein.

Nicht für jeden etwas,
aber für einige alles.

Laura Chavin Cigars GmbH · Head Office Schloss Hochdorf · 71735 Hochdorf · Germany · phone +49 (0) 70 42/7 80 01 · fax +49 (0) 70 42/7 88 76 · Laura Chavin Cigars AG
Bahnhofplatz 68 · 8500 Frauenfeld · Schweiz · phone +41 (0) 8 40/00 11 77 · fax +41 (0) 8 40/00 11 88 · e-mail: cigar@laura-chavin.com · www.laura-chavin.com

LAURA CHAVIN

MAGAZIN

CLUB

SEELE

MASTER OF CIGARS

STIL & LEBEN

Was Sie unten sehen ist ein besonderer QR-Code.

Mit Ihrem Smartphone können Sie ganz einfach entdecken, welche neuen Wege Laura Chavin beschreitet.

EVENTS

KOLUMNE

… und so funktioniert es:

Laden Sie hierzu auf Ihr Smartphone einen QR-Reader (z. B. die kostenlose Reader-App „i-nigma“). Öffnen Sie das Programm auf Ihrem Smartphone und bewegen Sie die Kamera genau über den QR-Code. Sobald der QR-Code erkannt wird, öffnet ihr Smartphone die Verbindung zu unserer Zielseite und Sie erleben Laura Chavin in neuer Dimension.

CIGARS

HUMID'OR

MEISTER & MANUFAKTUR

CHAVIN & FRIENDS

Ein Leben ist immer auch ein persönliches Kunstwerk. Einblick in das Leben von J.-F. C. Seinen Sport, seine Kunst und seine Zigarren.

Zigarren und konkrete Kunst

text: DAVID HÖNER

Jean-François Correvon fällt auf. Nicht weil er auffällig ist, sondern weil er anders ist. Er betrachtet die Welt gelassen, trägt auffallend elegante Cowboystiefel, nimmt sich Zeit, an der Zigarre zu ziehen, und seine Lebensart vermeidet jede Hektik.

Der 1954 geborene Sohn einer Zürcherin und eines Waadtländers wuchs in Lausanne auf. Die Lehre als Kaufmann brachte ihn bereits in die deutsche Schweiz, die Firma zog von Lausanne in die Nähe von Zürich, so dass er die Bürotage in Wallisellen und die Handelsschule in Lausanne absolvierte. Das heisst, der Röstigraben wurde wöchentlich übersprungen. Später, bei einer internationalen Spedition tätig, verbrachte er zwei Jahre in New York. Zurück in der Schweiz arbeitete er in einer Firma für Textilmaschinen.

Doch die vordergründige, bürgerliche Karriere machte nur einen Teil seines Lebens aus. Schon immer war er fasziniert von der konkreten Kunst, das Umsetzen von Farben und Formen auf der Leinwand begleitete ihn, und es entstanden zahlreiche Werke, die auf vielen Ausstellungen präsentiert wurden. Das erste Mal vor mehr als dreissig Jahren in New York, vor kurzem im September in der Neuen Galerie im Kreis 4 in Zürich, demnächst vom 11. bis 13. November auf der Kunstmesse HanseArt in Bremen.

Konkrete Kunst erklärt sich über klare, abgegrenzte Formen. «Der Kreis, das Quadrat, das Rechteck, das Dreieck – jede geometrische Form ist präzise, in sich selbst ruhend, ohne Hinweis auf Anderes, Gedachtes oder Gefühltes; dies umso mehr, als sie monochrom, in reinen, klaren Farben erscheint.» So ein Hinweis des Künstlers selbst auf sein Werk.

Der Mann Correvon hat viele Facetten. Eine davon ist das Bogenschiessen. In dieser Sportart brachte er es in den achtziger Jahren bis zum stellvertretenden Schweizer Meister. Und dabei kam er auf die Zigarre. Die Wartezeiten zwischen den einzelnen Wettkämpfen waren oft schwierig zu füllen. Er began Zigarren zu rauchen, und war von dieser Art des Tabakgenusses fasziniert. «Wenn ich etwas machte, will ich auch etwas darüber wissen.» So las er die einschlägige Literatur, von Zino Davidoffs Brevier bis zu Werken aus den zwanziger und dreissiger Jahren. Und natürlich rauchte er. Warum kostet die eine Zigarre vier, die andere vierzig Franken, was sind die Ursachen und Notwendigkeiten für Qualität? Als er diese und andere Fragen beantworten konnte, begann er eine eigene kleine Informationsbroschüre herauszugeben, Le Cigar Box. Heute würde man es Newsletter nennen. Und so ist es auch … abzurufen unter www.le-cigarbox.ch.

Als 1996 der Zigarrenboom aus den USA nach Europa kam, war Jean-François bereits im Geschäft. Er unterhielt ein Lager mit edlen Zigarren und Zubehör und veranstaltete Smoker Nights in seiner Lagerlounge, wobei er auch als Jazzpianist auftrat. Der Laden lief. Die Entwicklung einer eigenen Linie war vorgezeichnet. Correvon 1291 heissen die mild-würzigen Zigarren, die er auf den Markt brachte, und die auch prompt ein Verkaufsschlager wurden. 1291 weil in jenem längst vergangenen Jahr der Familienname Correvon zum ersten Mal in welschen Archiven auftauchte.

Neuerdings sackte der Verkauf in den Keller. Die Gastronomiebetrieb welche von J.-F. beliefert wurden, brauchen keine Zigarren mehr, das Rauchen ist abgestellt worden. Eine Umsatzeinbusse von dreissig Prozent. Der starke Euro sorgte für einen weiteren Einbruch, Correvons Kunden kamen aus ganz Europa, kamen … eben.
Nicht dass er nun aufhören würde mit den Zigarren. Aber es ist nur ein Ausdruck seiner Lebensart, das Rauchen. Ein anderer ist das Malen.

individualität ist für uns norm

Unsere Produkte sind genauso individuell wie Sie – unsere Kunden.
Schweizer Qualitätshandwerk ist die Basis unseres Erfolgs. Das zeigt sich in unseren Schränken und Spezialprodukten.

alpnach norm

www.alpnachnorm.ch | Info-Nummer 0800 800 870

Für Aug, Ohr und Nase

Weihrauchen

Es gibt einmalige Dinge. Nicht an jeder Ecke. Man muss danach suchen, darauf warten und sich lange im Voraus darauf freuen. So ist es mit den limitierten Auflagen aussergewöhnlicher Zigarren. Am letzten Festival de Habanos in Kuba, anlässlich der Abschlussgala, hatten einige wenige die Gelegenheit, die Montecristo No. 2, Gran Reserva, Cosecha 2005 bereits zu rauchen. Perfekt zur Reife gelagerte Spitzentabake aus den besten Lagen des Vuelta Abajo. Von den Meisterrollern der H.Upmann Fabrik zu einer ebenso perfekten Pirámides gerollt. Dem Aficionado kann alles passieren, Herzflattern, Augenwasser, nervöser Schluckauf oder gar ein vorübergehender Tunnelblick angesichts der klavierlackschwarzen Zigarrenkiste. Gerade mal 15 Puros sind in jedem der edel gefertigten, nummerierten Behälter. 15-mal auf Tabakwolken schweben. Es ist erst das zweite Mal in der Geschichte der Habanos S.A., dass eine «Gran Reserva» kreiert und lanciert wurde.
Und jetzt, wo das grosse Schenken wieder einmal vor der Tür steht, ist es ein Akt wahrer Nächstenliebe, jemandem, der dem Genuss von Tabak die Treue hält, eine solche Kiste zu erwerben. Dankbarkeit lässt sich nicht kaufen, eine Kiste Montecristo Gran Reserva 2005 schon.
1050 Schweizer Franken. Ein Schnäppchen!

Montecristo No. 2, Gran Reserva, Cosecha 2005
Limitierte Auflage
Bei Ihrem Habanos-Spezialisten
Stückpreis CHF 70.–

Oris Raid Old Timer

Das prestigeträchtige Oldtimer-Rennen RAID Suisse-Paris mit Start in Basel und Ziel in Paris wurde erstmals 1991 ausgetragen. Seitdem befahren jährlich Oldtimer, die vor 1975 gebaut wurden, die malerische 600-Meilen-Strecke. Oris, der offizielle Zeitnehmer und Uhrenpartner dieser besonderen Rallye, hat auch in diesem Jahr eine limitierte Uhr als Hommage an den RAID und das Siegerauto von 2010, den legendären Austin Healey 100M aus dem Jahr 1953, entwickelt.

Oris RAID 2011 Alarm Edition
Limitiert auf 50 Stück
RAID-Suisse-Paris-Logo auf Gehäuseboden
Erhältlich in luxuriösem Holzetui mit
Limited-Edition-Zertifikat
CHF 7800.–

Salz & Pfeffer

In dieser Kolumne geben wir Tipps, Anregungen und Empfehlungen weiter, die uns aus der grossen, weiten Welt der Gastronomie zugetragen werden. Falls Ihnen, geschätzter Geniesser, ein besonderer Hinweis auf ein Lokal oder eine Spezialität oder ein Rezept mit bemerkenswertem Hintergrund aufgefallen ist, freuen wir uns über jeden Hinweis.

Kräuterbutter ist ein Sammelbegriff für gewürzte Buttermischungen. Fett, in diesem Fall Butter, ist ein Geschmacksverstärker und die Zutaten sind auf ein Stück Fleisch oder Fisch abgestimmt. Marmoriertes Fleisch, das heisst Fleisch mit einem hohen Fettanteil, braucht keine zusätzlichen Fette, eigentlich auch keine Kräuterbutter, da es von selbst saftig bleibt. Magere Stücke sind etwas trockener, deshalb bietet sich eine Kräuterbuttervariante an. Kräuterbutter ist eine Möglichkeit, kreativ zu kochen. Vermeiden sollte man dabei extreme Schärfen oder starke Geschmäcker, da sie sonst den Eigengeschmack des eigentlichen Gerichtes überdecken. Drei Beispiele:

Der Sanfte:

- 250 Gramm Kochbutter
- 50 Gramm Mascarpone
- 50 Joghurt nature
- 1 Teelöffel Zitronensaft
- 1 Teelöffel Honig
- 20 Gramm Hagebuttenkonfitüre
- Gehackte, frische Petersilie und Pfefferminze
- Frisch gemahlener weisser Pfeffer
- Prise Cayennepfeffer
- Salz

Butter im Rührwerk schaumig schlagen, restliche Zutaten dazugeben und in Pergamentpapier zu Rollen formen. In den Kühlschrank legen.
Passt zu Lammracks, Lammfilets, Kaninchenrücken oder grillierter Pouletbrust.

Der Klassiker:

- 250 Gramm Kochbutter schaumig schlagen
- 2 mittlere Eschalotten, in Olivenöl gut anziehen, dazu einen Teelöffel fein gehackten schwarzen Pfeffer geben, mit einem (tüchtigen) Schuss Cognac ablöschen, kühl stellen.
- Eine mittlere Knoblauchzehe durchpressen, dazugeben. Falls Sie der Knoblauch stört, einfach weglassen.
- Petersilie, Thymian, Rosmarin und Liebstöckel fein hacken.
- Ein Eigelb, sauber abgezogen
- Drei Spritzer Worcestersauce
- Prise Currypulver
- Prise süssen Paprika

Alles gut mischen und mit Pergamentpapier Rollen formen. In den Kühlschrank legen. Die zarten und mageren Stücke, Filet, Huft oder ein Paillard vom Rind oder vom Kalb, werden wunderbar ergänzt mit dieser Kräuterbutter.

Der Exotische:

- 250 Gramm Butter, schaumig geschlagen
- Einen Espresso ristretto
- Prise Cayennepfeffer
- Prise gemahlenen Kardamom
- ½ Teelöffel fein gemahlene, geröstete Kaffeebohnen
- 1 Teelöffel rosa Pfeffer, fein gehackt
- 1 Teelöffel Honig
- 1 Prise Zimt
- 1 Prise Cayenne
- Meersalz, gemahlen

Wie gehabt.

Hervorragend zu einer gekonnt grillierten Seezunge (nicht salzen) oder zu einem gedämpften Seeteufel (Baudroie). Dazu Pappardelle. Oder zu einer schönen Tranche gegrillter Kalbsleber.

Bon Appétit

Anzeige

Coop verkauft keinen Alkohol an Jugendliche unter 18 Jahren. Erhältlich in grösseren Coop Supermärkten und unter www.coopathome.ch

Für den idealen Tropfen zu einem guten Stück Fleisch.

Dieser gehaltvolle Wein aus dem Veneto präsentiert sich in dichtem, dunklem Rubinrot. In der Nase überzeugt er mit reifen Pflaumen- und Zwetschgenaromen sowie einer würzig-zimtigen Note. Im Gaumen ist er voll, konzentriert und angenehm füllig mit guter Struktur und sanfter Säure. Typisch ist auch seine ausgeglichene und lange Fruchtaromatik. Passt besonders gut zu Fleischgerichten mit Sauce, Pasta oder Lasagne.

Für jeden Anlass den passenden Wein.

coop
Für mich und dich.

Langatun: Nostalgiker und Zeitgenossen

Langatun ist der keltische Name der Gemeinde Langenthal, wo Jakob Baumberger 1857 seine Destillerie gründete. Er wusste genau, dass samtweiches Wasser und eine sorgfältige Aufbereitung des Gerstenmalzes der Schlüssel sind zu einem hochstehenden Getreidedestillat. 1917 wurde in Langenthal eine Unternehmung zum Abbau von Torf gegründet, welcher zu Feuerungszwecken zum Einsatz kam.

Im Jahr 2007, rund 150 Jahre später, entstehen hier mit dem einzigartigen Quellwasser der «Langatun Single Malt Whisky» und weitere Premium-Spirituosen. Handwerklich gefertigte Destillate höchster Qualität in bester Familientradition.

www.langatun.ch

Weil zusammen sein soll, was zusammengehört

Gediegene Weine und gute Zigarren sind verwandt, gehören zur Familie der edlen Genussartikel und haben sogar ähnliche Bedürfnisse. Bedürfen beide doch der Pflege und bekanntlich einer sorgfältigen Lagerung.

Nun hat Euro Cave, eine Firma, die sich seit 35 Jahren mit der Lagerung von Weinen befasst, sich der Zigarren angenommen. In ihren Humidoren liegen die Zigarren bei idealer Luftfeuchtigkeit und Temperatur, ein exklusives System zur Regelung dieser beiden Hauptfaktoren ist selbstredend mit eingebaut.

Das Ideale ist, wenn man die beiden Angebote von Euro Cave, den Weinschrank für exklusive Tropfen und den Humidor für noble Zigarren, kombinieren kann, was dank der flexiblen Angebote der Genussschrankbauer nicht allzu schwer ist. Die attraktiven Schränke variieren in Materialien, Farben und Grösse. Man kann sie sowohl auf den Boden stellen als auch in eine Wand einbauen, übereinander, nebeneinander, ganz nach den individuellen Bedürfnissen des Bestellers. Und nach diesen richten sich auch die Preise.

www.klimawatt.ch

Anzeige

Cigar Heaven

Adorini und die Humidormeister bieten ein präzises elektronisches Befeuchtungsinstrument für Ihren Humidor an, welches höchsten Ansprüchen gerecht wird. Mikroprozessoren aktivieren bei Bedarf ein Ventilatorensystem, welches feuchte Luft in den Humidor bläst. Das gleiche System sorgt für eine gleichmässige Luftzirkulation. Werte zwischen 40 und 80 Prozent Feuchtigkeit können eingestellt werden. Der Humidor kann über das normale Stromnetz betrieben werden, ist aber auch 30 Tage unabhängig dank Batteriebetrieb. Der kleine, platzsparende Kasten lässt sich in jedem Humidor einfach installieren.

Lebenslange Garantie / Preis: 159 Euro
www.adorini.de

Belisar Chronograph mit Mondphase

Jetzt können wir auf das Alleredelste den Gang der Gestirne am eigenen Handgelenk verfolgen. Union Glashütte präsentiert einen Chronographen mit Mondphasenanzeige in der Kollektion Belisar. Ein klassisches, zeitloses Design, eine edle Uhr mit exklusiver Ausstrahlung. Für rund CHF 3500 ist das sorgfältig gearbeitete Stück Zeitmesser in verschiedenen Ausstattungen zu haben.

www.union-glashuette.com

Anzeigen

Royale by Leonel
Cameroon Series 1884

Erhältlich bei folgenden Leonel Royale Exklusivhändlern:

Schweiz
Le Cigar Club - 8953 Dietikon | Moser Zigarren - 3600 Thun | Mare & Monti Cigars - 8003 Zürich | www.zigarren-online.ch - 8002 Zürich

Vertrieb
Paul Bugge GmbH
78054 Villingen-Schwenningen
Tel. +49 (0) 77 20 - 80 91 31

Cigarren Flury 1867

Auf unseren Web-Seiten finden Sie:
Verfügbarkeitsliste kubanischer Zigarren,
Preisliste der Davidoff-Zigarren,
AVO-Zigarren-Sortiment, Bestell-Formular

Davidoff dunhill S.T. Dupont

Wir freuen uns, Sie in unserem Geschäft begrüssen zu dürfen:
Nebst der grossen Auswahl an fachgerecht gelagerten Zigarren verschiedener Provenienzen können wir Ihnen auch eine Vielfalt an Accessoires anbieten!

Bahnhofplatz 3, Schweizerhoflaube, CH-3011 Bern
Telefon 031 311 37 03, Fax 031 311 37 69
www.flury.com, E-Mail: info@flury.com

Anzeige

Mit einem Klick zu den 100 schönsten Schweizer Cigar Lounges!

www.WorldOfPleasure.ch

Auf www.WorldOfPleasure.ch finden Sie über 100 ausgewählte Cigar Lounges der Schweiz. Mit Kurzbeschrieb, Zigarrenangebot, Öffnungszeiten und Anfahrtsweg. Für schöne Momente unter Geniessern.

Partagás Humidor, der Markenhumidor

Für die Liebhaber der Marke Partagás gibt es in limitierter Stückzahl einen neuen Humidor exklusiv für die Schweiz. Aus Holz gefertigt, hochglänzend lackiert und mit einem magnetischen Verschluss ausgestattet. Ein Befeuchtungselement im Deckel sorgt für das richtige Klima zur Lagerung edler Longfiller. Ein variabler Trennsteg schafft Ordnung und ausreichend Platz für rund 75 Zigarren. Die Lieferung erfolgt mit einem digitalen Hygro-/Thermometer. Als Befeuchtungsmedium kommt ein Silberionenschwamm zum Einsatz. Dieser wirkt antibakteriell und ist absolut tropffrei.

Breite 39,5 cm x Höhe 10,0 cm x Tiefe 21,7 cm
Preis: 220 Euro
www.HavanaSmokersClub.ch

Schönes zum Tragen

Die Sonne ist die natürliche Uhr des Menschen und bestimmt unseren Tagesablauf wie unsere Zeitrechnung. Viele frühere Kulturen verehrten die Sonne als Gottheit. Künstler aller Epochen liessen sich zu unzähligen bildlichen Darstellungen der Sonne inspirieren. Der italienische Stardesigner Alessandro Mendini hat das klassische Sonnensymbol in eine moderne und doch zeitlose Designform verwandelt. Die einzigartige Kollektion «Türler by Alessandro Mendini» wurde 2010 neu aufgelegt und erweitert. Gefertigt aus hochwertigen Edelmetallen wie 18-Karat-Gelbgold, Rotgold oder Platin und verziert mit ausgesuchten Edelsteinen wie Diamanten, Saphiren, Lapislazuli, Türkis oder Koralle handelt es sich bei diesen Kreationen um eigentliche Unikate.

Collier Türler by Alessandro Mendini,
Gelbgold 750 mit Koralle, CHF 7900.–
www.tuerler.ch

Still smoking

Damals, als vor bald 30 Jahren ein schrecklicher Tony «Scarface» Montana sich seinen Weg durch die mafiaverseuchten Strassen Miamis schoss, dachte noch kein Mensch an die Rauchverbote des nächsten Jahrtausends. In Brian de Palmas Film rauchte Al Pacino, alias Tony der Exilkubaner, Zigarren. Daniel Marshall, der Humidorbauer der Hollywoodstars, hat nun den Scarface-Humidor gebaut. In einer limitierten Auflage von 1000 Stück. Einer der Ersten, die diesen exklusiven Humidor, der natürlich mit modernster Technik ausgestattet ist, erhielten war Al Pacino.
Dieses Sammlerstück kann man bei verschiedenen Anbietern bestellen.

US-Preis: $999.99
danielmarshall.com

Anzeigen

Zigarren-Kreuzfahrt – Leserreise auf dem Luxusliner «Deutschland»

Exklusive Kreuzfahrt für die Leser von Cigar durch die tiefblaue Karibik zur ältesten Zigarrenmanufaktur Partagas.

Mit dem Traumschiff
«Deutschland»
vom 16. März 2012 bis 2. April 2012.

Das volle Programm stellen wir Ihnen gerne zu:
Markus Bischof
mbischof@salz-pfeffer.ch
Tel. ++41 44 360 20 86

Der Geheimtipp am rechten Seeufer

Zigarren, Tabak und Whiskies

Herzlich willkommen in der Tabatière Küsnacht an der Goldküste, dem Geheimtipp für feinste Zigarren aus den besten Anbaugebieten der Welt. Für Pfeifenliebhaber gibt es spezielle Tabake und Zubehör. Alle Zigarren auch im Einzelverkauf.
NEU! Um den Kunden noch mehr zu bieten, hat die Tabatière Küsnacht jetzt eine Auswahl speziell ausgesuchter Malt-Whiskies, Rums, Grappas und Champagner. Parkplatz vor dem Geschäft.

TABATIÈRE KÜSNACHT
Bahnhofstrasse 6, 8700 Küsnacht
Tel./Fax 044 910 69 75
www.tabatiere-kuesnacht.ch

Öffnungszeiten:
Mo–Fr 8.30–18.30 Uhr
Sa 8.30–16.00 Uhr

«... wir nennen sie Cohiba»

Nacherzählt von YVONNE KUNZ

Foto: Korda, aus: Cohiba, legende d'un plaisir, ISBN 01500-1500

So wie Unfälle und Katastrophen oft das Resultat einer Verkettung unglücklicher Umstände sind, werden erfreuliche Begebenheiten oft von einer Reihe glücklicher Zufälle herbeigeführt. Zum Beispiel bei der Cohiba.

Havanna, in den ersten Wochen des Jahres 1963. Niemand sollte sich später an das genaue Datum erinnern. Es war eine Zeit des weltpolitischen Aufruhrs und Kuba im Auge des Sturms. Der Kalte Krieg hatte mit der «Kubakrise» eben seinen heikelsten Punkt erreicht, die Welt war gerade um Haaresbreite an einem Nuklearkrieg vorbeigeschrammt. Klar, dass man sich da nicht mehr an irgendeinen schönen Spätnachmittag erinnert. Zumal sich keiner der Beteiligten zu jenem Zeitpunkt bewusst war, dass er Zigarrengeschichte schreiben sollte.

An besagtem Tag lehnte Bienvenido Pérez Salazar, besser bekannt als Chico, an einem Oldsmobile 1960. Es war das neueste Modell und gleichzeitig das letzte, das noch eingeführt werden konnte, bevor John F. Kennedy das Embargo über Kuba verhängte. Der Wagen stand vor einem Haus an der 11. Strasse, in der Frische der Schatten, welche die Bäume auf das heisse Pflaster warfen.

Chico hatte ein gutes Gespür für den perfekten Moment für «una fuma», und nun war so einer gekommen. Er zog eine Zigarre aus der Tasche, nahm sich etwas Zeit, um sie zu betrachten. Superb, elegant, eine ganz exquisite Havanna. Ihr Duft weckte Erinnerungen an die Zeit, als er selbst noch ein Torcedor war, der mit Eifer versuchte, die besten Puros zu rollen. Sein geschultes Auge sagte ihm auf den ersten Blick: Diese Zigarre war der Vollendung nahe.

Chico war nicht irgendjemand, sondern der Sicherheitschef des Comandante, von Fidel Castros Leibgarde. Mit einem seiner letzten Streichhölzer zündete Chico seine Havanna an und überlegte sich während der ersten Züge, ob er bei Gelegenheit dem Comandante eine anbieten sollte, denn seiner würdig war diese Zigarre zweifelsohne.

Wie es der Zufall wollte, trat Fidel Castro aus seinem Haus, just als Chico seine Zigarre paffte und nahm im Fond des Oldsmobiles Platz. Dem Comandante gefiel der Duft, der ihm in die Nase stieg. Und er lobte die Eleganz, die Finesse der Zigarre und wollte wissen, um welche Marke es sich handelte. Es war aber keine Markenzigarre, wie Chico seinem Chef erklärte. «Una fuma» sei es, so nannten die Zigarrenmacher die Zigarren, die sie für ihren Eigenbedarf rollten. Und diese hatte Chico von einem alten Freund bekommen. Chico sah den richtigen Zeitpunkt gekommen: «Darf ich Ihnen eine anbieten?» Während der Oldsmobile der 5. Strasse entlang durch Miramar glitt, nach dem zweiten Zug an der Zigarre, bat Fidel Castro Chico, ihm seinen Freund vorzustellen.

> ‹Chico hatte ein gutes Gespür für den perfekten Moment für «una fuma» und nun war so einer gekommen.›

Eduardo Rivera Irizarri hatte mit 13 Jahren in der Zigarrenfabrik von Chicos Vater in Palma Soriano begonnen. Er entwickelte sich nicht einfach nur zu einem exzellenten Zigarrenmacher, er wurde zu einem Ausnahmekönner, er kannte die Geheimnisse seiner Mischungen, die Eigenheiten jedes Blattes, das er verarbeitete. Kurz vor der Revolution Ende 1958 hatten sich Eduardo und Chico wieder getroffen, als sie im selben Zigarrenhaus in Havanna arbeiteten.

Nach den Wirren der Revolution arbeitete Eduardo wieder in einer Zigarrenfabrik, als er in den ersten Monaten 1963 per Lautsprecher zum Empfang gerufen wurde. Ein Mann in olivgrüner Uniform bat Eduardo, mitzukommen. Eduardo tat wie befohlen, aber ungern. Mit ungutem Gefühl folgte er dem Uniformierten zum Militärfahrzeug in der Einfahrt. Doch seine Befürchtungen erwiesen sich als grundlos – Eduardos alter Freund Chico hatte sich einen kleinen Scherz erlaubt. Dieser war gekommen, um dem begnadeten Zigarrenmacher auszurichten, dass seine Puros so gut waren, dass er noch welche bestellen wollte. Und Eduardo sollte noch hunderte Zigarren für den Comandante rollen. Dieser verteilte das edle Gut unter seinen Getreuen, bald genossen die Zigarren Kultstatus.

Am Ende eines schönen Nachmittags im Jahre 1964 eröffnete Fidel Castro Chico seine Idee: Eine Schule für Torcedoras, Zigarrenmacherinnen, geleitet von Chico. Gesagt, getan. Chico heuerte Eduardo und die ganze Zigarrenmacher-Elite Kubas an – und vier Frauen als Lehrlinge. Was nicht ganz ohne geschlechterspezifische Probleme ablief: «Mit so langen Fingernägeln kann man doch keine Zigarren rollen!» Josefina Hernandez belehrte Chico eines Besseren. Fidels Dream-Team, das die Staatszigarren fertigten; war ein gut gehütetes Geheimnis, das Produkt hatte vorerst noch nicht mal einen Namen. Obwohl es unter anderem diplomatische Zwecke erfüllte: Auch Charles de Gaulle, damals französischer Präsident, kam in den Genuss.

Es war schon 1966 und Chico hatte sich über den richtigen Namen für die Zigarre schon viele Male den Kopf zerbrochen. Der Name musste die Form und die Qualitäten betonen, ohne den patriotischen Charakter der Zigarre zu verlieren. Schliesslich handelte es sich hier um die Havanna, die der Präsident Kubas seinen Gästen anbietet. Aber nicht nur Chico machte sich Gedanken, sondern auch eine von Castros engsten Beraterinnen, «die feinste Blume der Revolution», quasi eine Nationalheilige: Celia.

Castro, ein Geschichtsfan, hatte ihr erzählt, wie Kolumbus und seine Männer auf Kuba landeten und ihnen die Ureinwohner der Insel diese unbekannten Blätter anboten. Und in dieser Geschichte entdeckte Celia den richtigen Namen. Sie hatte die sechs Buchstaben schon dutzendfach über ihre Lippen gleiten lassen, als sie im Korridor des Verwaltungsgebäudes an der 11. Strasse zufällig auf Chico traf. Sie fragte ihn, ob er nun endlich einen Namen gefunden habe. Hatte er: Er wollte sie «Palmas» nennen, da ihre Silhouette an die Königspalme erinnert, ein kubanisches Staatssymbol. Mit einem Lächeln auf den Lippen und Überzeugung in der Stimme antwortete sie: «Nein, wir nennen sie Cohiba».

Der ewige Humidor

text: DAVID HÖNER

‹Die Spur führte nach Gibswil im Zürcher Oberland.›

Irgendwoher hörten wir von den Natursteinhumidoren der Firma Dellos. Und machten uns auf die Suche. Die Spur führte nach Gibswil im Zürcher Oberland, dorthin, wo die grosse Sprungschanze steht, von der schon mancher Olympiateilnehmer abgehoben hat, dort hinter den Gleisen im kleinen Industriequartier, in einem Haus aus edlen Steinen, traf ich mich mit dem Patron Alberti, der Humidore aus Stein baut.

Ab vom Schuss, könnte man meinen, weit hinten im Zürcher Oberland hat Walter Alberti seine Real-Stein aufgebaut. Die Firma gedieh prächtig. Heute ist es ein Ort, wo sich dem Besucher die Welt der Natursteine mit ihrer aussergewöhnlichen Vielfalt an Farben und Strukturen erschliesst. Im Showroom des Unternehmens darf, nach Voranmeldung, gestaunt werden. Was sich alles aus Steinen machen lässt, erfahren Sie dort.

Unter anderen Dingen auch Humidore. Sie werden von der Firma Dellos, einer kleineren Schwester der Real-Stein AG, hergestellt. Walter Alberti und Gioni Dell'Orto haben Design und Idee des Humidors zusammen entwickelt und patentieren lassen. Nur wenige Artefakte haben bisher die Werkstatt verlassen, lange war der Weg zu den ersten Prototypen. Eine Entwicklung, die sich die beiden Tüftler etwas kosten liessen, ging es doch darum, etwas möglich zu machen, was es bis anhin nirgendwo gab.

Grundsätzlich gibt es zwei Varianten, den aus einem Block herausgearbeiteten Kasten aus Marmor, Onyx oder anderen wertvollen Steinarten oder die aus Halbedelsteinen in einem speziellen Verfahren zusammengeklebte Kiste. Beiden ist ein erhebliches Gewicht eigen. Bei einer Grösse, die genügt, um 200 Zigarren grosszügig und fachgerecht unterzubringen, wiegt der oben abgebildete Humidor rund 60 Kilo. Darin verarbeitet sind 54 Kilogramm Fluorit. Der 20 Kilogramm schwere Deckel lässt sich mit einem Finger hochheben, dank einem ausgetüftelten System mit unterstützenden Stossdämpferchen und hydraulischen Geheimnissen. Ein sanftes Licht geht automatisch an und beleuchtet ein sorgfältig gearbeitetes Innenleben, feinste Schreinerarbeiten aus kubanischem Mahagoni, ein Hauch von Zedernduft von eingearbeiteten Aromahölzern. Die Scharniere und der Deckenspiegel sind aus vergoldetem Stahl. Was an Technik, wie Verkeimungsschutz für den Wasserspeicher oder elektronischer, netzunabhängige gesteuerter Präzisionsbefeuchtung, notwendig ist, ist kaum sichtbar.

Das besichtigte Kunstwerk ist nur eine von unzähligen, möglichen Varianten. Der Kunde kann sich zur Struktur des gewünschten Humidors fachkundig beraten lassen. Er kann runde, bauchige, ovale oder eckige Formen wählen, aus einer vielfältigen Palette von Farben aussuchen. Der aus der Maggia mühsamst und unter Aufbietung der ganzen Familie herausgewuchtete 100 Kilo schwere Flussstein kann auch in einen Humidor umgewandelt werden. So er denn in Gibswil angekommen ist.

Zigarrentechnisch gesehen ist ein Steinhumidor stabiler in der Bewahrung von Feuchtigkeit und Temperatur. Der Stein reagiert langsamer auf die Aussenwelt als herkömmliche Modelle aus Holz.
Um ein ungestörtes Reifen von geeigneten Zigarren zu garantieren, ist er ideal.

Preise sind so individuell wie die Wünsche der Kunden. Aber, da es sich bei diesen Humidoren um praktisch unzerstörbare, langlebige Unikate handelt, die in vielen Stunden Handarbeit erstellt werden, haben sie ihren Preis. Das abgebildete Austellungstück kostet 30 000 Franken.

www.real-stein.ch
www.dellos.info

Geniessen und schmauchen, leben und rauchen – die guten Zigarrenadressen in der Schweiz, Deutschland, Österreich und dem Fürstentum Liechtenstein

HOLY SMOKE

Davidoff präsentiert: ausgesuchte Fachgeschäfte der Schweiz

Arcada Silvretta
Samnaun
www.zegg.ch

art cigar + co.
rathausgasse, lenzburg
www.artcigar.ch

Autogrill Pratteln
Cigars & More, Pratteln
061/827 57 39

Bàcaro
Flughafen-Zürich
043/816 60 25

Badener Tabakhaus
Rathausgasse, Baden
www.badener-tabakhaus.ch

Bijouterie und Cigares Schertenleib
Bahnhofstrasse, Interlaken
033/822 22 34

Buder St. Moritz
Via Rosatsch, St. Moritz
081/833 32 16

Cigares Bender
Edisonstrasse, Zürich
www.bendercigars.ch

Cigarren + Tabakhaus
Petersburg, Ramsen
www.bruetsch-cigarren.ch

Cigarren Flury
Bahnhofplatz, Bern
www.flury.com

Davidoff St. Moritz
Via Maistra, St. Moritz
081/833 31 58

Davidoff & Cie
Rue de Rive, Genève
www.davidoff.com

Davidoff Depositaire
Poststrasse, Zürich
044/211 48 00

Davidoff Shop
Marktplatz, Basel
www.davidoff.com

Don Cigarro – kingdom of cigars
Seestrasse, Zollikon
www.doncigarro.ch

Dubini Sigari e Tabacchi
Corso San Gottardo, Chiasso
www.dubini.ch

Easydone AG
Steinackerstrasse 2
Urdorf-Zürich

Fuhrer Cigares Tobacco
Promenade, Gstaad
033/744 47 00

Haus Cristal
Samnaun
081/868 52 33

Havana & News
Centre Balexert, Genève
www.havananews.ch

Histoires De Cigares
Grand-Rue 64, Morges 1
021/803 22 05

Jacky Bonvin
Crans
www.cigars-bonvin.ch

Kägi Cigarren
Theaterplatz, Bern
031/311 72 81

Keller Tabak
Bahnhofstrasse, Biel
www.keller-tabak.ch

Klarer AG
Hauptgasse, Appenzell
071/787 11 23

La Corona ASTAC Andreas Stachel
Cigars & Spirits
Dorfstrasse 18, Goldingen
www.lacorona.ch

La Corona ASTAC Andreas Stachel
Cigars & Spirits
Brunnenwiesenstrasse 4, Uster
www.lacorona.ch

La Couronne
Rue de Rive, Nyon
www.cigarpassion.ch

La Tabatière
Bd. De Pérolles, Fribourg
www.reecut.ch

Lonesa
Centro Shopping, Balerna
091/683 30 13

Mangeng Tabak
Hauptstrasse, Rheineck
071/888 16 57

Mettier Tabakwaren
Bahnhofstrasse, Chur
081/252 21 86

My Shop Raststätte
Zürich-Süd
A. Dürr & Co. AG

Naegeli Tabakfass
Goldsteinstrasse, Schaffhausen
052/624 55 00

Naegeli Tabakfass
Shopping Raststätte A1, Würenlos
056/424 20 92

Naegeli Tabakfass
Shopping Center, Spreitenbach
056/401 29 73

Naegeli Tabakfass
Bellevue, Zürich
044/252 52 66

Naegeli Tabakfass
Schwanenplatz, Luzern
041/410 21 50

Naegeli Tabakfass
Untertor, Winterthur
052/212 65 68

Naegeli Tabakfass
Seedamm-Center, Pfäffikon
055/410 30 66

Naegeli Tabakfass
Promenade, Davos-Platz
081/413 63 58

Naegeli Tabakfass
Metalli, Zug
041/710 78 25

Naegeli Tabakfass
Bahnhofstrasse 70, Zürich
044/211 23 75

Oettinger Cigares
Aeschenvorstadt, Basel
061/272 47 70

Oettinger Cigares
Centralbahnplatz, Basel
061/272 11 52

Oettinger Cigares
Steinenvorstadt, Basel
061/281 87 37

Pattus Tabacs
Rue St. Maurice, Neuchâtel
032/725 48 79

Pipe e Tabacchi
Via Plan, Livigno
www.silvestripipe.it

Puros y mas tabak ag
Kirschgartenstrasse 12, Basel
www.purosymas.ch

Roberto's News & Cigars
Riva Paradiso 2, Lugano

Sigari-Tabaccini
Piazza Grande, Locarno
091/751 85 12

Tabac Rhein
Rue du Mont-Blanc, Genève
022/731 88 56

Tabaccheria Cavallini
Via Nassa, Lugano
091/923 70 05

Tabaccheria Piazza Riforma
Piazza Riforma, Lugano
091/923 12 59

Tabacs-Cigaras Besson
Rue de Bourg, Lausanne
021/312 67 88

Tabacs de Vésenaz
Route du Thônon, Vésenaz/ Genève
022/752 17 35

Tabacs La Bouffarde
Rue de Lausanne, Sion
027/322 29 85

Tabacs Maillefer
Grand Chêne, Lausanne
021/312 93 24

Tabagie
Saltinaplatz, Brig
027/924 25 01

Tabak Pauli
Kanonengasse, Liestal
www.tabak-pauli.ch

Tabakfachgeschäft
Hauptgasse, Murten
026/670 22 85

Tabakfachgeschäft Achermann
Freienhofgasse, Thun
www.tabakachermann.ch

Tabakhaus zum Adler
Rathausgasse, Aarau
062/822 05 21

TABAKHÜSLI
Molkereistrasse, Jona
www.tabakhuesli.ch

Tabakkeller Shop
Kronengasse, Solothurn
www.tabakonline.ch

Tabakládeli
Albisstrasse, Adliswil
www.tabaklaedeli.ch

Tabak-Lädeli
Storchengasse, Zürich
www.wagner-tabak-laedeli.com

Tabakwaren Portmann
im Spisermarkt, St. Gallen
www.portmann.ch

Tabakwaren zum Törli
Viehmarktgasse, Laufen
061/761 60 83

Tabashop Montabaco
Grand Rue, Montreux
021/963 70 70

Tabatière
Bahnhofstrasse, Küsnacht
www.tabatiere-kuesnacht.ch

Urs Portmann Tabak-Cigarren
Konstanzerstrasse, Kreuzlingen
www.portmanntabak.ch

Urs Portmann Tabakwaren
Anstalt, Städtle, Vaduz
www.portmanntabak.ch

Vacchini Cigars
P. Motta, Ascona
091/791 16 46

Wega
Bahnhofplatz, Zermatt
www.wega-zermatt.ch

Wellauer & Co.
Basler Strasse, Olten
www.welltabac.ch

Wellauer & Co.
Bahnhofstrasse, Buchs
www.welltabac.ch

Wellauer & Co.
St. Leonhardstrasse, St. Gallen
www.welltabac.ch

Wellauer & Co.
Neugasse, St. Gallen
www.welltabac.ch

World of Pleasure
Bahnhofsterminal, ZH-Flughafen
044/814 22 16

Zigarren Dürr
Paradeplatz, Zürich
044/211 07 36

Zigarren Dürr
Bahnhofplatz, Zürich
044/211 63 23

Zigarren Dürr
Glattzentrum
044/830 13 21

Zigarren Dürr
Hauptgasse, Solothurn
032/622 27 51

Zigarren Dürr
Fronwagplatz, Schaffhausen
052/625 55 33

Zigarren Dürr
Hauptbahnhof ZH Shop Ville, Zürich
044/211 63 25

Zigarren Dürr
Neumarkt Altstetten, Zürich
044/419 03 20

ZIGARRENSTUBE
St. Urbanstrasse, Langenthal
062/922 31 55

Zum Münsterberg
Freiestrasse, Basel
061/272 56 86

Davidoff-Schiff Zürichsee
www.davidoff-schiff.ch

- grosse Zigarrenauswahl
- Fumoir bedient
- kompetente Beratung
- gemütlich
- separates Fumoir/Lounge
- zentral gelegen
- schöne Aussicht
- Parkplatz

SCHWEIZ

AARAU

AVO Smokers Lounge Art Cigar & Co
Ziegelrain 8
www.artcigar.ch

AARAU-KÜTTIGEN

Königsein
einfachfein, Gartenlounge
Hauptstrasse 23
www.koenigsein.ch

BADEN

Rossini Bar&Lounge
Haselstrasse 29
www.rossinibar.ch

BAD RAGAZ

Grand Resort Bad Ragaz Salon Davidoff
Ein legendärer Salon, der viele Geschichten erzählt. Ausgewählte Whiskys und exquisiter Rum aus allen Teilen der Welt. Dazu eine hochwertige Zigarre aus dem exklusiven Angebot. Im Salon Davidoff des Hof Ragaz gehört Dreifachgenuss zum Standard. Täglich ab 10.00 Uhr geöffnet.
www.resortragaz.ch

BASEL

puros y mas
stilvoller Zigarrengenuss in der exclusiven Davidoff Lounge – members only
Kirschgartenstrasse 12
www.purosymas.ch

BERN

Hotel Schweizerhof Bern Cigar Lounge
Das Fumoir für stilbewusste Geniesser. 450 verschiedene Weine, zahlreiche Whiskey- und Rum-Sorten sowie Cocktails. Breite Palette an hochwertigen Zigarren. Mittags und abends auch warme und kalte Speisen und Fingerfood.
So–Do bis 00.30 Uhr, Fr/Sa bis 01.30 Uhr geöffnet, Bahnhofplatz 11
www.schweizerhof-bern.ch

Cut'n'smoke Cigar Club Bern
Donnerstags ab 18.00 Uhr
Kramgasse 18
www.cigarclubbern.ch

BERN-MARKTHALLE

Tosca Lounge
mehr als 60 Sinlgemalts
Bubenbergplatz 9
www.markthalle-bern.ch

BIEL

Toni's Ristorante
die schönste Lounge schlechthin
Rue du Canal 41
www.tonis-biel.ch

BONSTETTEN

Hotel Oktogon
Lounge auf dem Dach
Stallikerstrasse 1
www.hotel-oktogon.ch

BRISSAGO – LAGO MAGGIORE

Yachtsport Resort
maritimes Lifestyle-Hotel, Spitzengastronomie, mondäne Bar, Whiskydepot Al Lago
www.yachtsport-resort.com

DIETIKON

1. Zino Platinum Lounge Weltweit
Öffnungszeiten:
Di–Do, 17–01/02 Uhr
Fr–Sa, 17–03/04 Uhr
Do Live-Musik,
div. Degustationen.
Oberdorfstrasse 51
www.zino-lounge.ch

EFFRETIKON

QN-World
Rikonerstrasse 52
www.qn-world.ch

Anzeige

ZIGARRENWELT
www.zigarrenwelt.de

COHIBA
S.T. Dupont PARIS
PORSCHE DESIGN
ROMEO Y JULIETA Desde 1875 HABANA-CUBA
adorini

- Exklusiv: Raritäten, Aged Cigars und ständig Sonderaktionen mit bis zu 50% Preisnachlass
- Alle kubanischen Zigarren im Einzelverkauf, bereits ab 1€
- Versand: Kostenfrei ab 50 € Bestellwert – versandfertig binnen 24 Stunden

ZigarrenWelt

Bremer Str. 4 · 50670 Köln
Tel: 0221 - 8000 94 12
facebook.com/zigarrenwelt

FRICK

Hotel Platenenhof

Gediegenes Fumoir mit grosser Auswahl an Zigarren, Whiskies und Digestifs.
Bahnhofstrasse 18
www.platanenhof.ch

FTAN

Hotel Paradies «der Rauch Salon»

Erholen Sie sich mit einer feinen Zigarre vor dem offenen Feuer in schweren Sesseln.
www.paradieshotel.ch

GOTTLIEBEN

Hotel Die Krone

Mit Feuer, Aussicht und edlen Whiskys
Davidoff Smokers Lounge
Seestrasse 1
www.hoteldiekrone.ch

GRINDELWALD

Hotel Eiger

Dorfstrasse
www.eiger-grindelwald.ch

GSTAAD

Bernerhof Gstaad

Smoking – Cigarman of the year
www.bernerhof-gstaad.ch
www.cigarman.ch

HÄGENDORF

Lampart's Restaurant

Wohlfühl-Ambiente mit grosser Auswahl an Zigarren, Cognacs, Whiskies & Digestifs
Oltnerstrasse 19
www.lamparts.ch

HERRLIBERG

Ocean Drive Bar

Gastfreundschaft und Fröhlichkeit finden Sie bei uns.
Seestrasse 157
www.ocean-drive.ch

HÖRI

Höritröpfli Lounge-Laden

Eigenbrände, diverse Spirituosen
Wehntalerstrasse 25c
www.hoeritroepfli.ch

KALTACKER

Landgasthof Lueg

Emmental-Lueg
www.lueg.ch

LENK

Alpine Resort Lenkerhof

Rauchen wie Mark Twain
Badstrasse 2
www.lenkerhof.ch

LENZBURG

Art Cigar + Co

Smoke, Wine & Whisky
Rathausgasse 5
www.artcigar.ch

LEUGGERN

Restaurant & Lounge Sonne

Kommendeweg 2
www.sonne-leuggern.ch

LIEBEFELD-BERN

Cut'n'smoke Cigar Club Bern

Inter Tapis AG Martin Moser
Waldeggstrasse 37
www.cigarclubbern.ch

LUGANO

Hotel Parco Paradiso

Havana-Deck – die Smoker-Lounge mit atemberaubender Aussicht
Via Carona 27
www.parco-paradiso.com

NEUENHOF

Casa Colonial Bar + AVO Lounge

Webermühle 19
Neueröffnung! 1. 12. 2011

Ihre Lounge: Möchten auch Sie Ihre Lounge vorstellen?
Dann schreiben Sie uns:
Markus Bischof, mbischof@salz-pfeffer.ch

Anzeigen

DON TABACO
www.dontabaco.ch

www.humidor.ch
hier liegt mehr drin

CIGARREN
TABAK
Haus Tabacum
Ihr Fachgeschäft für Raucherbedarfsartikel
Haus Tabacum AG
Baarerstrasse 34
6300 Zug
T: 041 711 00 87
F: 041 711 02 21
Öffnungszeiten:
Mo-Fr 09:00-19:00
Sa 09:00-16:00
www.haus-tabacum.ch

Lounges

OBERKIRCH

Restaurant goldener Wagen – Wagen Lounge

Die Lounge bietet Platz für 50 Personen und ist der ideale Ort um abzuschalten. Geniessen Sie Ihr Feierabend Getränk, oder gönnen Sie sich eine feine Zigarre und ein Glas Whisky. Wir lassen Ihr Herz höher schlagen.
Surenweidstrasse 1
www.goldenerwagen.ch

OLTEN

Cigar Club Maduro

Im Keller der alten Stadtmauer. Grosse Auswahl an Rum und Whisky
Am Salzhüsliweg / Ringstrasse 4
Tel. 062 213 04 50

RHEINFELDEN

Art Cigar + Co

Marktgasse 3
www.artcigar.ch

ROTHENBURG

Gourmet & Cigar Club
Pleasure after business
Eschenmatte 3
www.gourmetandcigar.ch

SAAS FEE

Ferienart Resort&Spa

Vernissage Lounge – riesen Auswahl an Zigarren
Gsteigstrasse 173
www.ferienart.ch

SAAS FEE

Fumoir Hotel du Glacier

Untere Dorfstrasse 61
www.duglacier.ch

SALAVAUX

Schloss Salavaux
AVO Smokers Lounge

Route Villars-le-Grand 16
Tel. 026 677 89 20
www.schloss-salavaux.com

SIGRISWIL

Solbad Hotel****

Ausspannen, abtauchen & geniessen.
www.solbadhotel.ch

ST. LUC

Hotel Weisshorn

Salon Fumoir 19è Siègle
www.weisshorn.ch

ST. MORITZ

Kulm Hotel St. Moritz

5 Sterne Superior, Wellness, Restaurants und Golf
www.kulmhotel-stmoritz.ch

RIEDHOLZ

Restaurant Attisholz

Erstklassige Küche und gemütliches Ambiente. Grosse Zigarrenauswahl, offen Mittwoch bis Sonntag
www.attisholz.ch

THUN

Hotel Krone

Rathausplatz
www.krone-thun.ch

THALWIL

Hotel Sedartis, Edo Bar/Lounge

Bar mit trendigen Drinks, reichhaltigem Weinangebot und kleinen Snacks lädt zum gemütlichen Beisammensein ein.
www.sedartis.ch / Tel. 043 388 33 00

TRUB IM EMMENTAL

Landgasthof Sternen

Kleine und feine Zigarren und Whiskey Auswahl
Sägegasse 1
www.sternentrub.ch

UNTERSIGGENTHAL

Restaurant Chämihütte

Rooststrasse 15
www.chaemihuette.ch

Anzeigen

VADUZ FL

Cuba Club
The Cigar Island
Städtle 29
www.cubaclub.li

WIDNAU

Cuba Club
The Cigar Island
Parkstrasse 1
www.cubaclub-widnau.ch

WEGGIS-LUZERN

Park Hotel Weggis
LALIQUE Caviar Bar – die Smoker Lounge mit traumhafter Sicht auf den Vierwaldstättersee
www.phw.ch

WINTERTHUR

Gastgeber Fredi Steiner
il salotto del sigaro
Al Giardino GmbH
Tösstalstrasse 70
www.algiardino.ch

El Cigarro Bar
Über 2000 Zigarren, ausgezeichnete Lüftung
Wülflingerstrasse 66
www.elcigarro.ch

ZERMATT

Alpenhof Hotel
Zino Davidoff Cigar-Lounge
«Hanspeter Julen, Tabacman of the year 2010»
Edle Englische Club Atmosphäre mit offenem Kamin
www.alpenhofhotel.ch

Cervo Hotel&Restaurant
Riedweg 156
www.cervo.ch

ZUG

Cigars and More
AVO Lounge
Bahnhofplatz / in der Railcity
www.cigarsandmore.ch
www.cubaris.ch

Parkhotel Zug
Davidoff Smoker's Lounge
Rauchkultur und feine Spirituosen gehören zusammen. Wir sind stolz darauf, beiden Komponenten in Zug eine neue Heimat zu geben – und dies auf höchstem Niveau in unserer neuen Davidoff Smoker's Lounge. Industriestr. 14, Tel. 041 727 47 47
www.parkhotel.ch

Zytclub
Kolinplatz 1
www.zytclub.ch

ZÜRICH

Hotel Engimatt****
Bediente Zino Platinum Lounge, im modernen Glasbau neben der Hotelbar, Engimattstrasse 14

Icon Club
Augustinerhof
www.icon-club.ch

Indochine
Limmatstrasse 275
www.club-indochine.ch

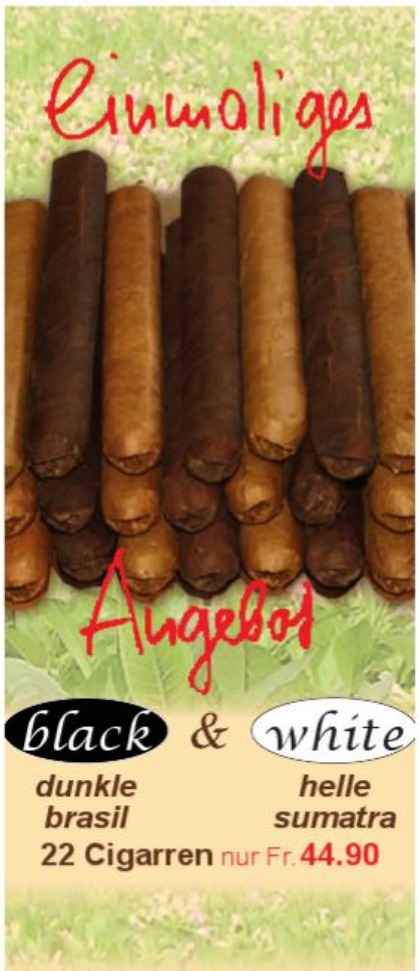
Meylenstein Bar&Lounge
Bellerivestrasse 263
www.meylenstein.ch

Anzeigen

Der preisgünstige und qualitätsbewusste Zigarren-Shop – auch mit grossem Sortiment an Humidoren und Raucherzubehör.

HAVANA
SmokersClub.ch

www.HavanaSmokersClub.ch



black & white
dunkle brasil — helle sumatra
22 Cigarren nur Fr. 44.90

Tradition seit 1872
EICIFA
Qualitäts-Cigarren direkt ab Fabrik

Wir freuen uns auf Ihre Bestellung.

Eichenberger & Cie
Cigarrenfabrik Eicifa
CH-5737 Menziken
Tel. 062 771 16 55

www.eicifa.ch

Lounges

Zürich Marriott Hotel Bar & Lounge 42
Grosse Auswahl für Zigarren-Liebhaber. Genuss im stilvollen Ambiente mit auserwählten Whiskeys.
Neumühlequai 42
www.barandlounge42.ch

Davidoff Lounge Bärengasse
Im Lichthof am Paradeplatz
Bahnhofstrasse 25/Bärengasse
www.restaurant-baerengasse.ch

Restaurant Kronenhalle
Rämistrasse 4
www.kronenhalle.com

Tao's
Augustinerhof
www.taos-lounge.ch

Tabakgeschäfte

SCHWEIZ

AFFOLTERN AM ALBIS

Roman Peter
Pfeifen, Tabak, Zigarren, Whisky
Obere Bahnhofstrasse 17
www.roman-peter.ch

BASEL

puros y mas
Riesige Auswahl an Zigarren im Herzen von Basel
Kirschgartenstrasse 12
www.purosymas.ch

BERN

Cigaren Flury
Das älteste Tabakwarengeschäft der Schweiz, Bahnhofplatz 3
www.flury.com

the fine art of smoking & spirits
tabak gourmet & spirituosen
Peter Hadorn
Waaghausgasse 5
Tel. +41 31 311 57 53
www.tabakgourmet.ch

BUCHS SG

Wellauer AG
Grosse Auswahl an Whiskies und erlesene Destillate.
Bahnhofstrasse 10
www.welltabac.ch

KREUZLINGEN

Portmann Tabakwaren
Konstanzerstrasse 5
www.portmanntabak.ch

KÜSNACHT ZH

Tabatière Küsnacht
Bahnhofstrasse 6
www.tabatiere-kuesnacht.ch

LICHTENSTEIG

Iversen Tabak Smoker Lounge
Hauptgass 19
www.iversen-tabak.ch

OLTEN

Tabacaria Wellauer
An bester Geschäftslage
Baslerstrasse 27
www.welltabac.ch

SAMNAUN

Zegg Cigars
Grosser begehbarer Humidor
Duty Free Arcada
www.zegg.ch

ST. GALLEN

Portmann Tabakwaren
Spisergasse 15
www.portmanntabak.ch

Wellauer AG
Das Traditionsreiche Fachgeschäft im Geschäftsviertel nähe Hauptbahnhof. Neu: begehbarer Humidor St. Leonhard
www.welltabac.ch

Ihr Tabakgeschäft: Möchten auch Sie Ihr Tabakgeschäft vorstellen? Dann schreiben Sie uns:
Markus Bischof, mbischof@salz-pfeffer.ch

Anzeigen

Ihr Tabakgeschäft im Herzen von Oerlikon.

BENDER CIGARS

Pfeifen | Import-Cigarren | Humidore | Feuerzeuge | exklusive Accessoires | Lotto, Toto und Zeitschriften

U. Bender Cigarren
Edisonstrasse 5
8050 Zürich-Oerlikon
Telefon 044 311 96 30

www.bendercigars.ch

Annahme von Inseraten, Todesanzeigen und Trauerdrucksachen.
Tages-Anzeiger und Tagblatt der Stadt Zürich

Wellauer AG
Seit 60 Jahren DIE Adresse für Tabakprodukte in St. Gallen
Marktplatz
www.welltabac.ch

VADUZ

Portmann Tabakwaren
Städtle 29
www.portmanntabak.ch

ZOLLIKON

Don Cigarro G. J. Brunold
«kingdom of cigars ...»
Seestrasse 11
www.doncigarro.ch

ZUG

Haus Tabacum AG
Baarerstrasse 34
www.haus-tabacum.ch

ZÜRICH

Gustomondial
Das beste aus Kuba
Dienerstrasse 29
www.smoke.ch

la Casa del Habano
Samuel Menzi
Bleicherweg 18
www.la-casa-del-habano.ch

Wellauer AG
Neu: begehbarer Humidor
Löwenstrasse
www.welltabac.ch

DEUTSCHLAND

BERLIN

KRØHAN & BRESS
Leidenschaftlicher Genuss aus Kuba.
Ackerstrasse 145
www.kroehanbress.de

KÖLN

Gebr. Spohn GmbH
Bremer Strasse 4
www.humidordiscount.de

STUTTGART

Tabacum – la casa del Habano
Schabstrasse 177
www.casadelhabano-stuttgart.de

Onlineshops

www.5thavenue.de
www.arnold-andre.de
www.articigar.ch
www.artofchristian.ch
www.avo.com
www.brundelrecigars.com
www.bs-cigars.ch
www.camacho.com
www.casadelhabano-stuttgart.de
www.cigarcompany.ch
www.cigarsandmore.ch
www.cigarzone.ch
www.cubaris.com
www.cubita.ch
www.davidoff.dom
www.denicotea.de
www.doncigarro.ch
www.eicifa.ch
www.el-mundo-del-tabaco.de
www.flury.com
www.gestocigars.ch
www.griffinscigars.com
www.habanos.ch
www.haus-tabacum.ch
www.HavanaSmokersClub.ch
www.humidor.ch
www.humidor.ch%20
www.humidordiscount.ch
www.humidordiscount.de
www.intertabak.ch
www.kroehanbress.de
www.laura-chavin.com
www.zigarren-online.ch
www.patoro.com
www.perronecigares.ch
www.portmanntabak.ch
www.rockypatel.com
www.roman-peter.ch
www.saeuberli.ch
www.swedishmatch.com
www.tabakgourmet.ch
www.tabatiere-kuesnacht.ch
www.topcigars.ch
www.villigercigars.ch
www.welltabac.ch
www.worldofpleasure.ch
www.zegg.ch
www.zigarrenwelt.de
www.zinoplatinum.com

Anzeige

Die beste Zigarre der Welt

Für den Aficionado kubanischer Zigarren stellt die Marke Cohiba die Krönung der Zigarrenwelt dar. Ist sie es auch? Der Tastingrat hat sich, mit Freude, daran gemacht, ein Sortiment von Cohiba-Zigarren zu rauchen und das Ergebnis bestätigt, das (Vor-)Urteil der Fans. Die oft gemachte Kritik, die Kubaner seien sehr unterschiedlich in der Qualität, die eine zieht gut, die andere schlecht, mal hat man Glück, mal hat man Pech, bestätigte sich nicht. Es gab bei 224 gerauchten Zigarren schon mal die eine oder andere Panne, aber nicht öfters als bei anderen Marken. Dann haben wir uns auch nicht blenden lassen vom grossen Namen. Im Gegenteil, man war eher versucht strenger zu sein. Doch am Ende kommt es, wie es kommt. Cohiba fertigt exzellente Zigarren und gehört zur Weltspitze. Die Esplendidos dürfte die beste serienmässig hergestellte Zigarre im Churchill-Format sein und bei der Limitada 1966 wollten zwei unserer Räte gar hundert Punkte vergeben und sprachen von der «besten je gerauchten Zigarre»!

Bei einem Jahreskonsum von rund 1200 Zigarren p. P. eine begeisterte und kompetente Aussage.

Was gut ist, darf auch teuer sein. Und sie sind teuer, sehr teuer, die Cohibas. Wir bedanken uns bei der Firma Intertabak in Münchenstein für das uns geschenkte Vertrauen, dass sie uns für mehrere tausend Franken Zigarren zur Verfügung stellte.

Bewertungsverfahren
Für die Bewertung der einzelnen Zigarren waren folgende Punkte relevant: Verarbeitung, Brandverhalten, Zugverhalten, Geschmack und Aroma, wobei die meisten Punkte beim Geschmack und beim Aroma zu holen sind.

Bewertungsskala

Zugverhalten
Zu stark, stark, leicht, optimal, zu wenig

Stärke, Süsse, Bitterkeit und Bissigkeit
Stark, kräftig, mittel, mild

Nachgeschmack
Aufdringlich, nachhaltig, mittel, wenig

Aromafülle
Voll, raffiniert, fein, Durchschnitt, eher schwach, schwach

Aroma-Balance
Rund, harmonisch, Durchschnitt, unharmonisch, irritierend

Aggressivität
Betont, mittel, leicht, keine

Punkte

50–60 Punkte	besser
60–70 Punkte	gut
70–80 Punkte	sehr gut
80–90 Punkte	aussergewöhnlich
90–100 Punkte	Weltklasse

Das Fachgremium besteht aus 7 Personen

Obere Reihe: (v.l.n.r.)
Paul Daniel Bischof, Private Banker und Whiskybrenner,
Sam Reuter, Brand-Manager,
Christoph Schwarz, Wirtschaftsjurist,
Marc Rutishauser, Banker.
Untere Reihe: (v.l.n.r.)
Norbert Nothelfer, Architekt,
Fabio Bonciani, Anwalt und Winzer,
Jean-Francois Correvon, Kunstmaler und Zigarrenfachmann.

EXQUISITOS DEMI-TASSE

Herkunft: Kuba
Länge: 125 mm
Durchmesser: 15 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Elegant bis rustikal, schöne, kurze Zigarre.

Verarbeitung:
Regelmässig, eher fest.

Erster Eindruck (kalt):
Feine Tabaknoten, Süssholz.

Zugverhalten:
Optimal, im letzten Drittel etwas Widerstand.

Brandverhalten:
Gerade, fest, Asche leicht flockig.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Kräftig/mittel/mittel

Nachgeschmack:
Mittel/mittel/nachhaltig

Süsse:
Leicht/keine/keine

Bitterkeit:
Keine/leicht/leicht

Bissigkeit, Schärfe:
Keine/leichte/leichte

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Raffiniert/raffiniert/fein

Aroma-Balance:
Harmonisch/harmonisch/harmonisch

Aggressivität:
Keine/keine/leicht

Punkte: 82

Preis: CHF 13.20

Bemerkungen:
Von Beginn an erdig, nussig, im zweiten Drittel Kardamom, cremiger Rauch, gegen Schluss etwas kratzig. Schöne Zwischendurchzigarre zu einem Espresso.

MAGICO MADURO 5 ESTUPENDO PETIT ROBUSTO

Herkunft: Kuba
Länge: 115 mm
Durchmesser: 21 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Rustikales Format, doch elegant, dunkel glänzend bis ölig.

Verarbeitung:
Regelmässig, fest.

Erster Eindruck (kalt):
Stark, eindeutige Süsse, Sandelholz, schwer.

Zugverhalten:
Optimal.

Brandverhalten:
Etwas ungleichmässig, aber fest.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Stark/mittel/kräftig

Nachgeschmack:
Nachhaltig/nachhaltig/nachhaltig

Süsse:
Leichte/leichte/mittlere

Bitterkeit:
Mittel/leicht/leicht

Bissigkeit, Schärfe:
Mittel/leicht/mittel

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Voll/raffiniert/fein

Aroma-Balance:
Rund/harmonisch/fein

Aggressivität:
Leicht/mittel/mittel

Punkte: 84

Preis: CHF 32.–

Bemerkungen:
Kräftig, holzig, ledrig, ölig-cremig im Rauch. Kakaosüsse. Der Geschmack bleibt erhalten, wird gegen Ende schärfer, pfeffrig mit überraschenden Noten von getrockneten Blumen, Heu, etwas Bitterkeit zum Schluss. Mit einem Brandy oder als Gegensatz ein kühler Pinot grigio.

MAGICO MADURO 5 GENIO

Herkunft: Kuba
Länge: 140 mm
Durchmesser: 21 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Glänzend bis ölig, tiefbraun, erkennbare Adern, mittelfein.

Verarbeitung:
Fest, gleichmässig

Erster Eindruck (kalt):
Süsslich, holzig mit herben Tabaknoten.

Zugverhalten:
Optimal, fast zu leicht.

Brandverhalten:
Gerade, fest, etwas ungleichmässig im letzten Drittel.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Stark/kräftig/kräftig

Nachgeschmack:
Nachhaltig/nachhaltig/mittel

Süsse:
Leichte bis keine

Bitterkeit:
Mittel/leicht/leicht

Bissigkeit, Schärfe:
Betont/mittel/leicht

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Voll/raffiniert/raffiniert

Aroma-Balance:
Mittlere/leichte/leichte

Aggressivität:
Leicht/mittel/betont

Punkte: 81

Preis: CHF 32.–

Bemerkungen:
Gut, wenig komplex. Im ersten Drittel etwas aggressiv auf der Zunge, dann entwickelt sich der Geschmack, klassisch kubanisch, ledrig, zederholzig, später wieder etwas kratzig, bleibt eindimensional. Rosé oder junger Portwein passt.

MAGICO MADURO 5 SECRETO REYES PETIT CORONA

Herkunft: Kuba
Länge: 100 mm
Durchmesser: 16 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Leicht glänzend, Colorado, mittelfeine Aderung.

Verarbeitung:
Einfache, doch perfekte Verarbeitung.

Erster Eindruck (kalt):
Holzig, komplex im Geruch, von kräftig bis süsslich, holzig.

Zugverhalten:
Optimal, fast zu leicht.

Brandverhalten:
Gerade, feste Asche

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Kräftig/kräftig/mittel

Nachgeschmack:
Mittel/mittel/nachhaltig

Süsse:
Leichte/mittlere/keine

Bitterkeit:
Leichte/keine/keine

Bissigkeit, Schärfe:
Leichte/leichte/leichte

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Voll/raffiniert/fein

Aroma-Balance:
Harmonisch/harmonisch/harmonisch

Aggressivität:
Leicht/keine/keine

Punkte: 85

Preis: CHF 14.60

Bemerkungen:
Waldboden, erdig, herbal, später ledrig, mineralisch, es entwickeln sich angenehme Bitternoten, Espresso. Vielschichtige, gut komponierte Zigarre, angenehm im Rauch. Ein guter Single Malt ergänzt die Geschmackskomposition.

SIGLO 5
GRAND CORONA

Herkunft: Kuba
Länge: 140 mm
Durchmesser: 16 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Schwach glänzend, Colorado, klassisch.

Verarbeitung:
Fein und elegant verarbeitet.

Erster Eindruck (kalt):
Herbe Süsse, Zedern.

Zugverhalten:
Eher starker Widerstand, zeitweilig optimal.

Brandverhalten:
Etwas ungleichmässig, lockere Asche.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Kräftig/kräftig/mittel

Nachgeschmack:
durchgehend Nachhaltig

Süsse:
Keine/keine/keine

Bitterkeit:
Mittel/betont/betont

Bissigkeit, Schärfe:
Keine/keine/leicht

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Fein/raffiniert/raffiniert

Aroma-Balance:
Rund/harmonisch/harmonisch

Aggressivität:
Leicht/keine/keine

Punkte: 85

Preisschätzung
nach Blindverkostung: CHF 18.70

Effektiver Preis: CHF 29.–

Bemerkungen:
Anfangs holzig mit Wald und Moosaromen, entwickelt sich in eine süssliche Richtung, später ausgewogene Bitternoten, Kakao. Wird zum Schluss etwas trocken, ledrig, Mokkaanklänge. Leichter Portwein oder Sherry. Eine ausgezeichnete Zigarre für Kenner.

SIGLO 4
CORONA GORDA

Herkunft: Kuba
Länge: 143 mm
Durchmesser: 18 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Klassische kubanische Erscheinung, elegant, feiner, glänzender Schimmer.

Verarbeitung:
Etwas unregelmässig in der Festigkeit, regelmässig gerollt.

Erster Eindruck (kalt):
Leicht grasig, Tabak herb.

Zugverhalten:
Optimal.

Brandverhalten:
Gerade, fest.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Kräftig/mittel/mittel

Nachgeschmack:
Nachhaltig/nachhaltig/nachhaltig

Süsse:
Leicht/leicht/leicht

Bitterkeit:
Mittel/leicht/leicht

Bissigkeit, Schärfe:
Mittel/leicht/leicht

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Voll/voll/raffiniert

Aroma-Balance:
Rund/rund/harmonisch

Aggressivität:
Leicht/leicht/mittel

Punkte: 87

Preis: CHF 21.80

Bemerkungen:
Cremige, nicht zu starke Zigarre, Waldboden, Hagebutten, wird im zweiten Drittel elegant bitter, holzig, erdig und zum Schluss würzig mit Röstaromen. Ein sanfter irischer Whiskey oder ein Sherry Oloroso passen dazu.

SIGLO 2
MAREVAS (PETIT CORONA)

Herkunft: Kuba
Länge: 129 mm
Durchmesser: 17 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Elegant, feminin, leicht.

Verarbeitung:
Gute, solide Verarbeitung, Einlage etwas weich.

Erster Eindruck (kalt):
Süssholzgeschmack mit kräftigen Tabakaromen.

Zugverhalten:
Optimal.

Brandverhalten:
Gerade, fest.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Kräftig/kräftig/mittel

Nachgeschmack:
Mittel/mittel/nachhaltig

Süsse:
Leicht/keine/keine

Bitterkeit:
Mittel/leicht/leicht

Bissigkeit, Schärfe:
Mittel/leicht/leicht

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Durchschnittlich/eher schwach/schwach

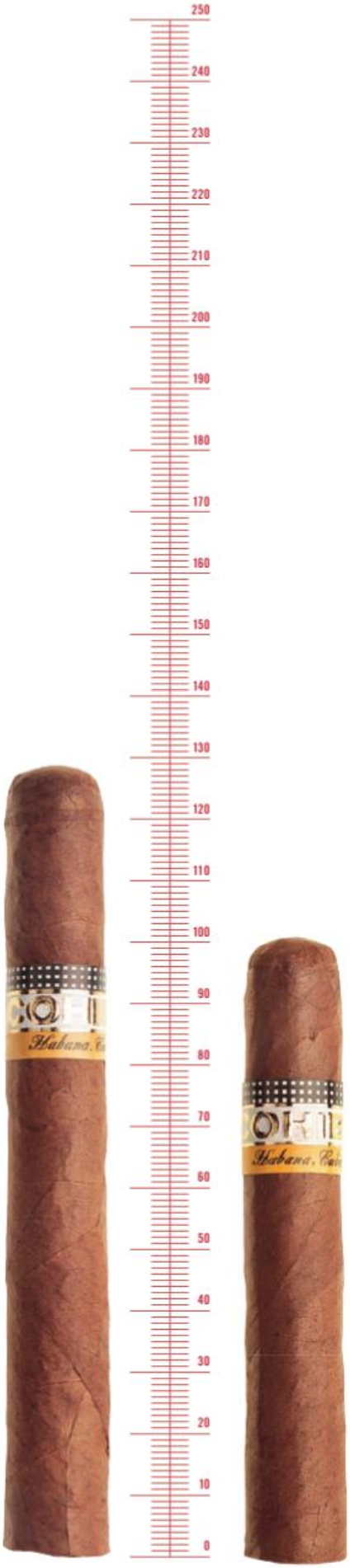
Aroma-Balance:
Fein/Durchschnitt/Durchschnitt

Aggressivität:
Mittel/mittel/mittel

Punkte: 68

Preis: CHF 16.60

Bemerkungen:
Etwas kratzig von Anfang an, wird interessanter und milder, nussiger, nimmt dann wieder an Stärke zu, eukalyptisch, trocken, zum Schluss recht bitter. Kalte Schokolade hilft.



SIGLO 1
PERLA

Herkunft: Kuba
Länge: 102 mm
Durchmesser: 16 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Kurz und bündig, rustikal, matt bis leicht glänzend.

Verarbeitung:
Fest, fein und sauber verarbeitet.

Erster Eindruck (kalt):
Mild, neutral, leichte Holznoten.

Zugverhalten:
Perfekt, optimal.

Brandverhalten:
Gerade, feste bis leicht flockige Asche.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Kräftig/mittel/mittel

Nachgeschmack:
Mittel/mittel/nachhaltig

Süsse:
Keine/leicht/leicht

Bitterkeit:
Mittel/betont/betont

Bissigkeit, Schärfe:
Leicht/leicht/keine

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Raffiniert/raffiniert/fein

Aroma-Balance:
Harmonisch/harmonisch/Durchschnitt

Aggressivität:
Leicht/mittel/mittel

Punkte: 88

Preis: CHF 12.40

Bemerkungen:
Der ideale Short Smoke, kräftig, pfeffrig, cremig im Rauch, später kratzig, dann Bittermandel, holzig, lederig, Laub, bekannte Bitterkeit gegen Schluss. Dazu ein Ginger-Ale mit einem Schuss Bourbon.

COHIBA ROBUSTO
ROBUSTO

Herkunft: Kuba
Länge: 124 mm
Durchmesser: 20 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Sehr schöne, klassische Robusto, perfekte Erscheinung.

Verarbeitung:
Fein verarbeitet, nicht zu fest.

Erster Eindruck (kalt):
Herbe Tabaknoten, kräftiger, herber Geruch.

Zugverhalten:
Optimal

Brandverhalten:
Etwas ungleichmässig, lockere Asche.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Kräftig/kräftig/mild

Nachgeschmack:
Mittel/nachhaltig/nachhaltig

Süsse:
Leicht/keine/keine

Bitterkeit:
Mittel/leicht/keine

Bissigkeit, Schärfe:
Keine/mittel/leicht

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Voll/raffiniert/fein

Aroma-Balance:
Harmonisch/harmonisch/harmonisch

Aggressivität:
Leicht/leicht/mittel

Punkte: 88

Preis: CHF 25.–

Bemerkungen:
Erdig mit Einschlägen von Dörrfrüchten und Leder, eine milde Würze entwickelt sich später, leicht metallisch, angenehme Bitternoten. Passend dazu ein Kirsch oder ein anderer Obstbrand, sogar Apfelsaft ist denkbar.

CORONAS ESPECIALES
CORONA

Herkunft: Kuba
Länge: 152 mm
Durchmesser: 15 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Schwach glänzend, Colorado, elegant.

Verarbeitung:
Regelmässig, fest.

Erster Eindruck (kalt):
Kräftig, nobel, grasig, Heugeruch.

Zugverhalten:
Optimal, fast zu leicht.

Brandverhalten:
Gerade, Asche etwas ungleichmässig.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Kräftig/mittel/mittel

Nachgeschmack:
Wenig/mittel/nachhaltig

Süsse:
Leicht/leicht/leicht

Bitterkeit:
Keine/keine/keine

Bissigkeit, Schärfe:
Mittel/leicht/keine

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Raffiniert/raffiniert/raffiniert

Aroma-Balance:
Rund/harmonisch/harmonisch

Aggressivität:
Mittel/leicht/leicht

Punkte: 88

Preis: CHF 25.80

Bemerkungen:
Caramelartig, schön im Rauch, leicht aggressiv, im zweiten Drittel erdig, Nussnoten, wird milder gegen Schluss, schwarze Schokolade. Kakao auch als Getränk passend oder ein milder Rum – oder beides zusammen.

COHIBA LANCEROS LANCERO

Herkunft: Kuba
Länge: 192 mm
Durchmesser: 15 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Lang und schlank, fast übertrieben, grünlich.

Verarbeitung:
Fest, geadert, mittelfein, leicht unregelmässig.

Erster Eindruck (kalt):
Milde Tabaknoten, leichter Kakaogeruch.

Zugverhalten:
Starker Widerstand vor allem im letzten Drittel.

Brandverhalten:
Ungleichmässig, fest.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Stark/mittel/mild

Nachgeschmack:
Mittel/nachhaltig/nachhaltig

Süsse:
Leicht/keine/keine

Bitterkeit:
Mittel/mittel/mittel

Bissigkeit, Schärfe:
Mittel/leicht/leicht

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Raffiniert/fein/fein

Aroma-Balance:
Harmonisch/harmonisch/Durchschnitt

Aggressivität:
Leicht/leicht/leicht

Punkte: 82

Preis: CHF 29.–

Bemerkungen:
Formatbedingt schwierig im Zug, herbal, erdig im Geschmack, muss sehr langsam geraucht werden wegen des Zugwiderstandes, nur so entwickeln sich die Aromen. Dann gibt es allerdings viel zu entdecken, Dörrfrüchte, Holznoten, schwarzer Pfeffer. Für den erfahrenen Raucher, dazu ein eher leichter Rotwein, ein guter Pinot noir oder Zweigelt.

ESPLENDIDOS CHURCHILL

Herkunft: Kuba
Länge: 178 mm
Durchmesser: 19 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Das wohl berühmteste Zigarrenformat, wurde von Churchill geraucht und nach ihm benannt.

Verarbeitung:
Perfekt.

Erster Eindruck (kalt):
Sehr schöne Zigarre, herb und ein leichter Sandelholzgeruch.

Zugverhalten:
Unterschiedlich, von optimal bis ganz schlecht.

Brandverhalten:
Ganz leicht unregelmässiger Brand, feste Asche.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Kräftig/kräftig/mittel

Nachgeschmack:
Mittel/mittel/mittel

Süsse:
Leicht/keine/keine

Bitterkeit:
Keine/keine/leichte

Bissigkeit, Schärfe:
Keine/keine/leicht

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Voll/voll/raffiniert

Aroma-Balance:
Rund/rund/harmonisch

Aggressivität:
Leicht/keine/keine

Punkte: 95

Preis: CHF 40.–

Bemerkungen:
Die berühmte Zigarre hält, was sie verspricht. Hervorragend. Sie entwickelt vollmundige, komplexe Geschmacksnoten, von anfänglich grasig und herbal bis zu zedernholzigen und kakaobitteren Röstaromen gegen Schluss.
Passt zu einem feinen Cognac oder torfigem Whisky.

BEHIKE 54
TORO BEHIKE

Herkunft: Kuba
Länge: 145 mm
Durchmesser: 22 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Bestens verarbeitet, fein geadert, nobel.

Verarbeitung:
Regelmässig, prall.

Erster Eindruck (kalt):
Süsslich, Kaffee- und Kakaonoten, kräftig

Zugverhalten:
Optimal.

Brandverhalten:
Gerade, fest.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Mittel/kräftig/kräftig

Nachgeschmack:
Nachhaltig/nachhaltig/nachhaltig

Süsse:
Leicht/leicht/leicht

Bitterkeit:
Keine/keine/leicht

Bissigkeit, Schärfe:
Keine/keine/keine

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Raffiniert/voll/voll

Aroma-Balance:
Rund/rund/harmonisch

Aggressivität:
Keine/keine/leicht

Punkte: 96

Preis: CHF 50.70

Bemerkungen:
Eines der Flaggschiffe der Cohibas. Wunderbar cremig im Rauch, komplexe Aromen von Heu, Nüssen, Süssholz, leichte Honignote. Gegen Ende kommt eine elegante Bitterkeit. Holznoten und Röstaromen. Zweifellos eine sehr gute und dementsprechend teure Zigarre

COHIBA 1966 LIMITADA 2011
SUBLIMES

Herkunft: Kuba
Länge: 166 mm
Durchmesser: 20,6 mm
Filler: Kuba
Umblatt: Kuba
Deckblatt: Kuba

Erscheinung:
Schönes Format, Colorado, klassisch

Verarbeitung:
Fest und regelmässig.

Erster Eindruck (kalt):
Schwacher Geruch nach Laub, süsslich, erdig.

Zugverhalten:
Optimal.

Brandverhalten:
Gerade, fest.

Geschmack:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Stärke:
Mittel/mittel/kräftig

Nachgeschmack:
Mittel/mittel/nachhaltig
(angenehmer, langer Abgang)

Süsse:
Leichte/leichte/leichte

Bitterkeit:
Leicht/leicht/leicht

Bissigkeit, Schärfe:
Leicht/leicht/leicht

Aroma:
(1. Drittel/2. Drittel/3. Drittel)
Aromafülle:
Voll/voll/raffiniert

Aroma-Balance:
Rund/rund/harmonisch

Aggressivität:
Leicht/mittel/leicht

Punkte: 96

Preis: CHF 49.–

Bemerkungen:
Ausserordentliche Zigarre für den Kenner mit komplex komponierten Geschmäckern. Weltklasse.
Vom ersten Zug an cremig-perfekt im Rauch, kräftig, gegen Ende entwickeln sich diverse Röstaromen, ständig neue Geschmacksnoten können entdeckt werden. Edelbitter vor dem Abschluss. Zu dieser Zigarre nur die besten Brände oder Süssweine. Auch Russian-Caravan-Schwarztee aus dem Samowar oder guatemaltekische Schokolade mit Wasser sind ergänzend.

Kulturfunken

Havanna, die neue Kunst Ruinen zu bauen

Für den Aficionado ist Havanna immer noch das Mekka, der Mittelpunkt, um den sich, wenn auch nicht alles, so doch vieles dreht. So dürfte auch dieser Dokumentarfilm von den jungen Filmemachern Borchmeyer und Hentschlern Interesse wecken. Bilder von der Poesie des Zerfalls und der Kunst, damit umzugehen. Die «Perle der Karibik», wie sie heute dasteht. Fünf Bewohner der Stadt, fünf individuelle Schicksale, fünf Träume und fünf Hoffnungen. Und immer begleitet vom Glamour vergangener Glorie. Ein behutsame, und doch spektakuläre, Bilderbogen einer Realität, die von der unseren weit entfernt ist. Weit weg von aller Politik. Die gestellten Fragen bleiben offen. Doch wo es eine solche Geschichte gibt, gibt es auch eine Zukunft. Im Film wird nicht geraucht. Doch der blaue Dunst liegt wie ein Schleier über allem.

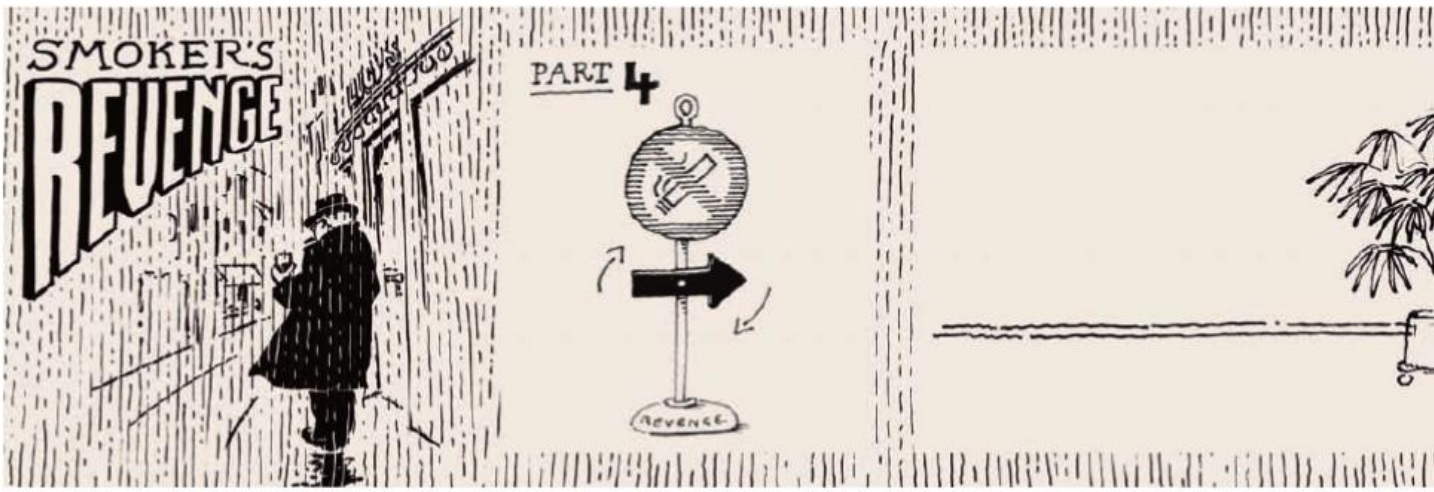
Regie: Florian Borchmeyer, Matthias Hentschler
Sprache: Spanisch
Untertitel: Deutsch, Englisch, Französisch, Portugiesisch, Polnisch
Dauer: 87 Minuten
Zu beziehen bei Amazon: 12,99 Euro

Mu, das heisst «Nichts»

Die kalligrafische Darstellung von Hakuin Ekaku (1686–1768) ziert den Umschlag des Buches. Das Museum Rietberg präsentiert noch bis zum 15. Januar 2012 die Ausstellung, die diesem Werk zugrunde liegt. Mystik, die Sehnsucht nach dem Absoluten, so der Titel sowohl vom Buch als auch von der Ausstellung. Zuerst das Buch und dann die Ausstellung? Wohl eher umgekehrt. Man kann auch das eine tun und das andere lassen. Die Ausstellung erlaubt eine Annäherung an ein religiöses Phänomen, das erworbene Buch bleibt einem zum Nachschlagen erhalten. Eine Reise durch die spirituellen, persönlichen Erfahrungen von Mystikern verschiedener Herkunft. Vom Bodensee bis in die Hochebenen Tibets, vom 5. Jahrhundert vor unserer Zeitrechnung bis 1980. Man wird mehr als eine Zigarre brauchen, doch durch den Rauch schimmert Wissen, dem nachzuspüren Freude bereitet. Und als Begleiterscheinung kann es einem passieren, dass man partiell erleuchtet wird.
Passt doch.

Verlag Scheidegger & Spiess, 2011
Mystik – Die Sehnsucht nach dem Absoluten
328 Seiten, 134 Abbildungen
ISBN 978-3-85881-335-0, CHF 49.–

Comic



Abraham-Louis Breguet: Die Kunst Uhren zu machen

Nach dem Château de Prangins bei Nyon und dem Louvre in Paris zeigt das Landesmuseum Zürich eine Ausstellung, die für die Interessierten an der gepflegten Welt der Zeitmessung ein unbedingtes Must darstellt. Leben und Werk des wohl «grössten Uhrmachers» aller Zeiten wird in dieser Ausstellung gezeigt. Über 170 Taschenuhren, Pendülen, Marinechronometer, Porträts und Patentzeichnungen seiner wichtigsten Erfindungen sind zu sehen.

Zu den wichtigsten Kunden des Meisters gehörte, was in Europa zur damaligen Zeit Rang und Namen hatte. Unter anderen die Familie Bonaparte, der König von England oder Zar Alexander I.

Die exklusive Ausstellung ist das Ergebnis einer Zusammenarbeit zwischen dem Schweizerischen Nationalmuseum, dem Unternehmen Montres Breguet SA und dem Musée du Louvre.

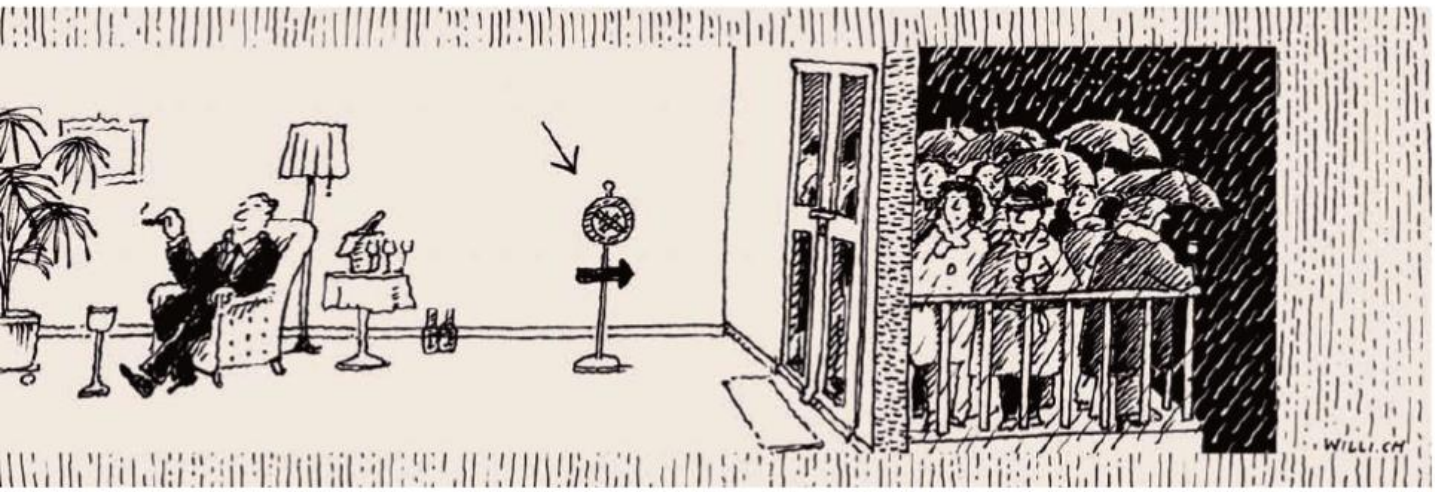
6. Okober 2011 bis 8. Januar 2012
Im Landesmuseum Zürich

Der kleine schwarze Niederdorf-Hecht

Es dürfte schwierig sein, jemanden hierzulande zu finden, der keine Lieder oder Texte aus den Werken von Paul Burkhard kennt. Er hat unsere Melodienlandschaft nachhaltig geprägt. Jetzt, oder fast jetzt, genauer am 29. Dezember, wäre er 100 Jahre alt geworden. Zu diesem Anlass präsentiert das «Amt für Ideen» eine eigens inszenierte Aufführung mit bekannten Stücken des Komponisten. Nicht nur Nostalgie soll zelebriert werden. Es ist eine Hommage an den grossen, kreativen Zürcher Künstler, der uns, unter anderen unvergessenen Liedern, mit «O mein Papa» fast eine neue Folklore geschenkt hat.

In Szene gesetzt von Christian Vetsch, mit Irène Fritschi, Raimund Wiederkehr und Christian Jott Jenny.

4./6./7./17./18. Dezember 2011 und 24./25./28. Januar 2012
im Theater Rigiblick, Telefon 044 361 83 38



STILBRUCH / KUNSTSTIL / STILBLÜTE / LEBENSSTIL / STILLOS / TANZSTIL / STILLEBEN / KAMPFSTIL / STILVOLL / KEINSTIL

Impressum

Cigar
Erscheinungsweise: viermal jährlich
Druckauflage: 23 000 Ex.

Herausgeberin
Edition Salz&Pfeffer AG, Zürich
Gründer: Daniel Eggli
Verleger: Robert Meier

Verlag
Edition Salz&Pfeffer AG
Postfach 98, 8042 Zürich
Telefon +41 44 360 20 80
Fax +41 44 360 20 89
www.cigar.ch, info@cigar.ch

Verlagsleitung
Stefan Schramm, sschramm@salz-pfeffer.ch

Redaktion
Redaktionsleitung: Tobias Hüberli,
thueberli@salz-pfeffer.ch
Redaktor: David Höner, dhoener@salz-pfeffer.ch

Freie Mitarbeiter: Yvonne Kunz, Johanna Lier,
Silvia Höner, Matthias Martens.

Art & Creative Direction
Rolf Willi, www.willi.ch
Silvia Janser Adedeji (AD),
sjanser@bluewin.ch
Balz Egger (stv.)

Fotografen
Christian Schwarz,Marcel Studer

Druck
Barbara Neuhauser
AVD Goldach, 9403 Goldach
Telefon +41 71 844 94 11
Fax +41 71 844 95 55

Anzeigen
Markus Bischof
mbischof@salz-pfeffer.ch
Telefon +41 44 360 20 86
Fax +41 44 360 20 89

Abonnement-Dienst
Petra Walder
Telefon +41 71 844 91 70
Fax +41 71 844 93 45, abo@cigar.ch

Abonnement-Preise
Einzelausgabe CHF 10.50/Euro 7.–
1 Jahr (4 Ausgaben), CHF 39.–/Euro 26.–
Europa CHF 42.–/Euro 28.–
2 Jahre (8 Ausgaben), CHF 64.–/Euro 44.–
Europa CHF 76.–/Euro 52.–

Vertrieb Deutschland, Schweiz, Österreich
EDS Export & Distribution Services AG
Postfach 731, Bergstrasse 58
CH-8706 Meilen
Telefon +41 44 925 20 10
www.eds-verlagsservice.ch

Der Nachdruck sämtlicher Artikel und Illustrationen ist verboten. Für den Verlust nicht verlangter Reportagen, Bilder, Texte und dergleichen kann die Redaktion keine Verantwortung übernehmen. Alle Angaben zu Preisen, Herkunft et cetera sind Richtangaben und immer ohne Gewähr.

WELLAUER

Die neue PREMIUM-Zigarre aus traditionsreichem Hause !WELLAUER 1898!

in den Formaten
Corona, Petit Corona,
Robusto, Petit Robusto
und Anniversario

Erhältlich in unseren Filialen in:
St. Gallen, Marktplatz
St. Gallen, St. Leonhardstrasse 31
Buchs SG, Bahnhofstrasse 10
Olten, Baslerstrasse 27
Zürich, Löwenstrasse 2

und in Ihrem Tabakfachgeschäft

www.welltabac.ch

Davidoff
BELICOSO SUPREMO
Davidoff
2011
WHITE EDITION 2011
Exclusive Limited Cigars clad all in white
www.davidoff.com